



1. JANUAR BIS 30. JUNI 2015

KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZ UND ERGEBNIS							
Umsatzerlöse	17 428	15 114	15,3%	34 270	30 008	14,2%	62 658
davon: Inlandsanteil	35,8	40,4		36,4	40,9		39,9
davon: Auslandsanteil	64,2	59,6		63,6	59,1		60,1
Betriebsergebnis (EBIT)	1 806	1 776	1,7%	3 272	4 918	(33,5)%	7 247
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	712	711	0,1%	1 499	2 528	(40,7)%	2 924
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 078	636	69,5%	2 114	1 223	72,9%	2 422
EBITDA	4 534	4 417	2,6%	8 694	10 055	(13,5)%	17 821
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 026	4 429	13,5%	9 600	8 550	12,3%	17 569
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	28,8	29,3		28,0	28,5		28,0
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	0,16	0,16	0,0%	0,33	0,57	(42,1)%	0,65
BILANZ							
Bilanzsumme				134 978	118 028	14,4%	129 360
Eigenkapital				35 961	32 501	10,6%	34 066
Eigenkapitalquote				26,6	27,5		26,3
Netto-Finanzverbindlichkeiten				48 835	41 385	18,0%	42 500
CASHFLOW							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 871	3 187	21,5%	7 179	6 149	16,8%	13 393
Cash Capex	(4 330)	(3 946)	(9,7)%	(8 759)	(6 143)	(42,6)%	(11 844)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 375	1 049	31,1%	2 240	2 032	10,2%	4 140
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3 824)	(4 688)	18,4%	(6 761)	(5 036)	(34,3)%	(10 761)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(394)	(1 844)	78,6%	(3 530)	(4 750)	25,7%	(3 434)

KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	30.06.2015	31.12.2014	Veränderung 30.06.2015/ 31.12.2014 in %	30.06.2014	Veränderung 30.06.2015/ 30.06.2014 in %
Mobilfunk-Kunden	154,7	150,5	2,8%	146,9	5,3%
Festnetz-Anschlüsse	29,3	29,8	(1,7)%	30,2	(3,0)%
Breitband-Anschlüsse ^a	17,6	17,4	1,1%	17,2	2,3%

^a Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Glossar des Geschäftsberichts 2014 (Seite 277 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 zweiten Quartal 2015

9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 9 Wirtschaftliches Umfeld
- 10 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 16 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 33 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 33 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

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

54 — WEITERE INFORMATIONEN

- 54 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 56 Glossar
- 56 Disclaimer
- 57 Finanzkalender

AN UNSERE AKTIONÄRE

ENTWICKLUNG IM KONZERN

KONZERNUMSATZ

- Der Konzernumsatz stieg deutlich um 14,2 %. Neben Wechselkurseffekten trug insbesondere unser operatives Segment USA durch den anhaltend starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem Heimatmarkt Deutschland konnten wir dank der starken Entwicklung im Mobilfunk-Geschäft ein Umsatzplus von 2,0 % erzielen.
- Mit einem Umsatz von 6,2 Mrd. € lagen wir in unserem operativen Segment Europa trotz intensiven Wettbewerbs annähernd auf dem Vorjahresniveau.
- Der Umsatzbeitrag unseres operativen Segments Systemgeschäft lag infolge der Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells um 1,7 % unter dem Vergleichszeitraum.
- Auf vergleichbarer Basis – ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 1,7 Mrd. € bzw. 5,2 %.

ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 63,6 % (H1 2014: 59,1 %).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 7,4 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

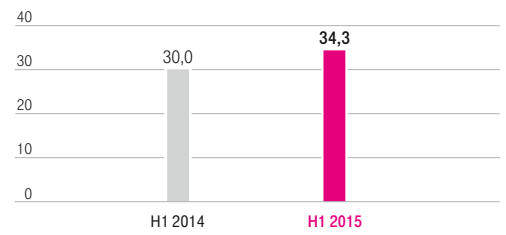
- Das bereinigte EBITDA wuchs um 1,1 Mrd. € bzw. 12,3 %.
- Am stärksten konnte hierzu unser operatives Segment USA mit einem Plus von rund 1,0 Mrd. € bzw. einem Anstieg von 49,3 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beitragen. Begleitet wurde die Entwicklung von positiven Wechselkurseffekten von rund 0,5 Mrd. €.
- Höhere Aufwendungen für Marktinvestitionen, v. a. in Deutschland und 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 sank im Berichtszeitraum leicht von 28,5 % auf 28,0 %. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 39,7 % und Europa mit 33,3 %.

KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich um 1,0 Mrd. € auf 1,5 Mrd. €.
- Dieser Rückgang ist v. a. auf die im Vorjahr erfassten Erträge von 2,1 Mrd. € – Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von 1,7 Mrd. € sowie vollzogene Spektrumtransaktion zwischen T-Mobile US und Verizon Communications von 0,4 Mrd. € – zurückzuführen. Vermindernd wirkten zudem im Vorjahresvergleich um 0,3 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – v. a. durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.
- Erhöhend wirkten ein um 0,3 Mrd. € niedrigerer Steueraufwand sowie ein um 0,2 Mrd. € verbessertes Finanzergebnis.

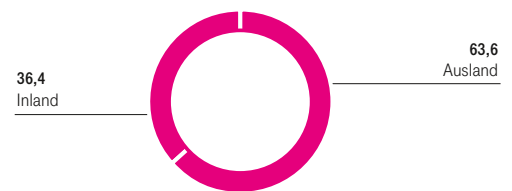
Konzernumsatz

in Mrd. €



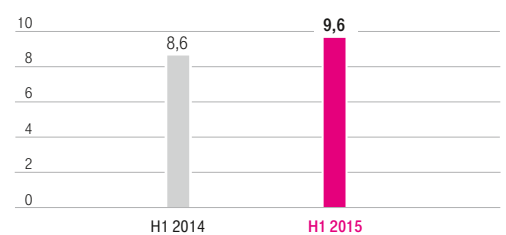
Anteil Ausland am Konzernumsatz

in %



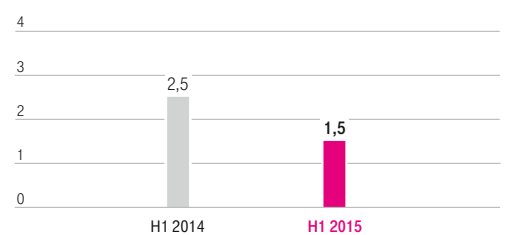
EBITDA bereinigt

in Mrd. €



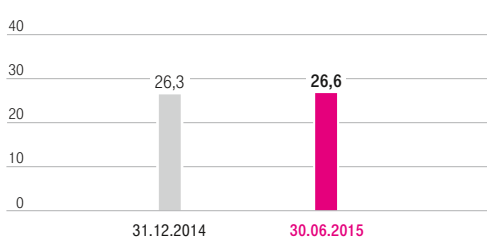
Konzernüberschuss

in Mrd. €



Eigenkapitalquote

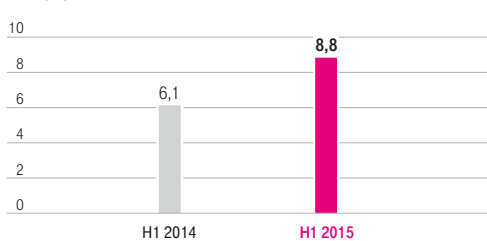
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2014 insbesondere währungsbedingt um 5,6 Mrd. €.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 1,9 Mrd. € auf 36,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten insbesondere der Überschuss (1,5 Mrd. €) sowie erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (1,9 Mrd. €).
- Vermindernd wirkte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2014 an unsere Aktionäre (2,3 Mrd. €). Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung erhöhte das Kapital um 1,1 Mrd. €. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre betrug rund 1,2 Mrd. €.
- Vermindernd wirkte außerdem der Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 0,9 Mrd. €.

Cash Capex

in Mrd. €

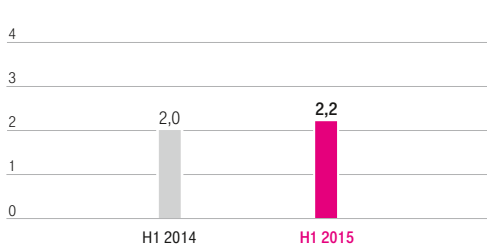
**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich auf 8,8 Mrd. €.
- Der Anstieg resultierte in erster Linie aus getätigten Spektrumerwerben von insgesamt 3,7 Mrd. €, v. a. in den USA und in Deutschland. Im Vergleichszeitraum wurden insgesamt 1,9 Mrd. € für Mobilfunk-Spektren (v. a. in den USA, in der Tschechischen Republik und in der Slowakei) investiert.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt mit 0,8 Mrd. € über Vorjahresniveau. Insbesondere in den operativen Segmenten Deutschland und USA stieg der Cash Capex jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

Free Cashflow

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

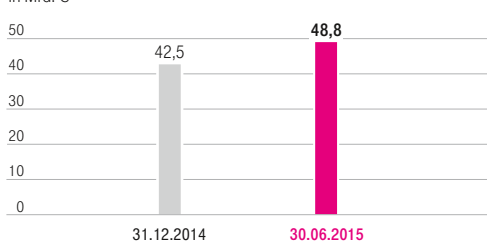
in Mrd. €

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

- Der Free Cashflow lag um 0,2 Mrd. € über Vorjahresniveau.
- Dazu trug der um 1,0 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit bei, welcher im Wesentlichen durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA beeinflusst war.
- Gegenläufig wirkte sich der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,8 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) aus.

Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2014 um 6,3 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (3,7 Mrd. €), Dividendenzahlungen – inklusive an Minderheiten in Beteiligungen – (1,2 Mrd. €), der Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom (0,9 Mrd. €), Währungskurseffekte (1,4 Mrd. €) sowie eine Vielzahl anderer Effekte.
- Vermindernd wirkte der Free Cashflow (2,2 Mrd. €).

Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 10 ff.

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

Die positive Entwicklung aus dem ersten Quartal 2015 hielt auch im zweiten Quartal an und konnte sogar beschleunigt werden. Der Konzernumsatz wuchs insgesamt um 14,2% auf 34,3 Mrd. €. Nach wie vor blieb das US-Geschäft mit einem Plus von rund 39% der wesentliche Treiber für unser Umsatzwachstum. Sowohl die anhaltend starke Gewinnung von Neukunden als auch der starke US-Dollar unterstützten den außerordentlich hohen Zuwachs. Aber auch der Umsatz im Konzern ohne unser operatives Segment USA legte im Halbjahr leicht zu. Das operative Segment Deutschland wuchs beim Umsatz um 2,0%, während die operativen Segmente Europa und Systemgeschäft leicht rückläufig waren.

Ebenso dynamisch war die Entwicklung beim bereinigten EBITDA, das im ersten Halbjahr 2015 um 12,3% auf 9,6 Mrd. € zulegen konnte. Wie bereits beim Umsatz war das US-Geschäft mit einem Wachstum von 49,3% der maßgebliche Treiber. In den operativen Segmenten Deutschland und Europa ergaben sich leichte Rückgänge, die in Deutschland maßgeblich aus höheren Aufwendungen für die Kundengewinnung und -bindung resultierten und in Europa im Wesentlichen umsatzbedingt waren.

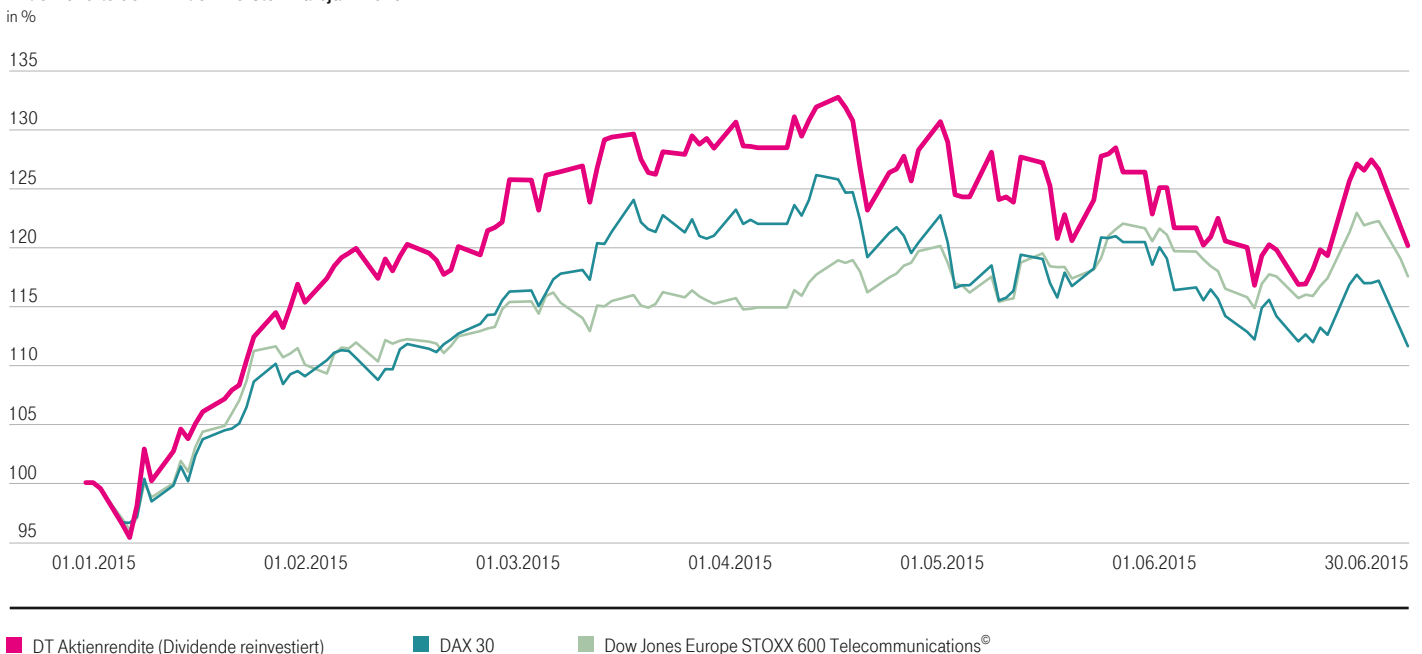
Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – der sog. Cash Capex – lagen mit rund 8,8 Mrd. € um 42,6% über denen des Vergleichszeitraums. Akquisitionen von Mobilfunk-Spektrum, v. a. in Deutschland und den USA, schlugen mit 3,7 Mrd. € zu Buche und waren mit einem Anstieg von 1,8 Mrd. € der wesentliche Treiber für das Wachstum. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben legte der Cash Capex im ersten Halbjahr 2015 um rund 0,8 Mrd. € zu. Trotz dieses Anstiegs vor Investitionen in Spektrum legte der Free Cashflow um 10,2% auf 2,2 Mrd. € zu.

Der Konzernüberschuss im ersten Halbjahr 2015 lag mit 1,5 Mrd. € um rund 1,0 Mrd. € unter der Vorjahresperiode. Maßgeblich für den Rückgang waren die im Vorjahr erfassten Erträge aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Bereinigt um diesen und andere Sondereffekte erhöhte sich der Konzernüberschuss um rund 0,9 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €.

Mit Blick auf die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr fest. Weitergehende Informationen können dem Kapitel „Prognose“, Seite 33, entnommen werden.

DIE T-AKTIE

Aktienrendite der T-Aktie im ersten Halbjahr 2015



Entwicklung der T-Aktie

		H1 2015	H1 2014	Gesamtjahr 2014
XETRA SCHLUSSKURSE				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	15,45	12,80	13,25
Höchster Kurs	€	17,60	13,12	13,71
Niedrigster Kurs	€	12,63	11,05	10,35
GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES				
DAX 30	%	5,4	4,9	5,1
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	2,2	1,9	2,1
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	12,4	12,7	12,6
Marktkapitalisierung	Mrd. €	71,2	58,1	60,1
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 607	4 536	4 536

Historische Performance der T-Aktie zum 30. Juni 2015

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	20,2	24,4	105,9	112,7
DAX 30	11,6	11,3	70,6	83,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	17,6	27,0	72,0	92,3

Die ersten sechs Monate des Jahres 2015 waren abermals ein gutes Halbjahr für Investitionen in Aktien im europäischen Raum. Der DAX 30 und der Dow Jones Euro STOXX 50® legten um 11,6% respektive 11,0% zu. Allerdings wurden die Kursgewinne in Europa im Wesentlichen im ersten Quartal erzielt. Im zweiten Quartal wurde die Kursentwicklung von der Diskussion um ein mögliches Ausscheiden Griechenlands aus der Europäischen Währungsunion negativ beeinflusst. Deutlich schwächer als in Europa und Japan – der Nikkei legte um 16,8% zu – entwickelten sich die Aktienmärkte im US-amerikanischen Umfeld, wo der Dow Jones das erste Halbjahr mehr oder weniger unverändert beendete.

Stärker als der Gesamtmarkt in Europa zeigte sich der europäische Telekommunikationssektor. Der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® legte im ersten Halbjahr 2015 um 17,6% zu.

Die T-Aktie konnte die insgesamt positive Entwicklung in Europa wiederholt übertreffen. Zum 30. Juni 2015 betrug der Zuwachs – auf Total-Return-Basis – 20,2%. Wie bereits bei den europäischen Indizes gilt auch für unsere Aktie, dass die Kursgewinne im Wesentlichen in den ersten drei Monaten erzielt wurden.

Noch stärker als in den vergangenen Jahren haben unsere Aktionäre die Möglichkeit genutzt, statt der Auszahlung der Dividende in bar die Umwandlung in Aktien zu wählen. Die Annahmquote betrug fast 49% der dividendenberechtigten Aktien, nach gut 45% im Vorjahr. Insgesamt wurden 71,1 Mio. neue Aktien ausgegeben, wodurch die Gesamtzahl der Aktien auf annähernd 4 607 Mio. stieg. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre, die die Option nicht wählten, belief sich auf rund 1,2 Mrd. €.

WICHTIGE EREIGNISSE IM ZWEITEN QUARTAL 2015

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Erwerb des Minderheitenanteils an der Slovak Telekom. Am 19. Mai 2015 haben wir einen Kaufvertrag unterzeichnet, um die restlichen, noch nicht von uns gehaltenen 49% Anteile an der Slovak Telekom für einen Kaufpreis von 0,9 Mrd. € zu erwerben. Bisher wurden die Anteile vom Nationalen Vermögensfonds der Slowakischen Republik gehalten. Als Teil der Vereinbarung wurden 0,1 Mrd. € des Kaufpreises zur Absicherung bestimmter Risiken für einen bestimmten Zeitraum auf ein Treuhandkonto eingezahlt. Vollzogen wurde die Transaktion am 18. Juni 2015. Die Transaktion bedurfte keiner Genehmigung seitens der Aufsichtsbehörden. Der Erwerb der restlichen Anteile steht im Einklang mit unserer Konzernstrategie, der führende europäische Telekommunikationsanbieter zu werden. Slovak Telekom wurde bereits in unserem operativen Segment Europa vollkonsolidiert.

INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN

Im Juni 2015 konnten wir uns erfolgreich an der **Frequenzversteigerung in Deutschland** beteiligen. Von den insgesamt 270 MHz aus vier Bereichen zwischen 0,7 und 1,8 GHz, die von der Bundesnetzagentur (BNetzA) zur Auktion standen, konnten wir uns insgesamt 100 MHz zu einem Preis von knapp unter 1,8 Mrd. € sichern. Mit den erworbenen Frequenzen werden wir die Digitalisierung in Deutschland weiter vorantreiben können. Mit den Frequenzen im 1,5 und 1,8 GHz-Band werden wir in erster Linie die Breitband-Versorgung in Städten und Ballungsgebieten vorantreiben. Die im 0,7 GHz-Band ersteigerten Blöcke dienen insbesondere der Versorgung des ländlichen Raums mit mobilen Bandbreiten. Damit rückt das Ziel näher, in Deutschland flächendeckend für Bandbreiten von 50 MBit/s zu sorgen. Bereits im Rahmen der Frequenzversteigerung haben wir bei der BNetzA eine Kautions von 0,6 Mrd. € hinterlegt. Eine weitere Zahlung von 1,0 Mrd. € erfolgte Ende Juni 2015. Der restliche Betrag von 0,2 Mrd. € wird gemäß den Vergaberegeln voraussichtlich Mitte 2017 gezahlt werden.

Eine Spitzengeschwindigkeit von 375 MBit/s konnten wir im 4G-/LTE-Netz der **Slovak Telekom** bei einem Test unter realen Bedingungen in Bratislava erzielen. Slovak Telekom ist damit der erste Mobilfunk-Anbieter in der Slowakei, der diese hohe Geschwindigkeit erreicht hat. Weiterhin hat Slovak Telekom im Juni 2015 die Markteinführung ihres 4G-Mobilfunknetzes mit Geschwindigkeiten von bis zu 225 MBit/s in fünf Städten gestartet. Ermöglicht wird diese Geschwindigkeit durch die simultane Verwendung von zwei Bändern im Bereich 2,6 und 1,8 GHz. **T-Mobile Czech Republic** bietet seit Mai 2015 seinen Kunden als erster Netzbetreiber in der Tschechischen Republik Voice over LTE (VoLTE) an. Die größten Vorteile von VoLTE sind eine sehr kurze Zeit für den Verbindungsaufbau, verbesserte Sprachqualität und ein geringerer Energieverbrauch pro Anruf.

ERWEITERUNG MARKENPRÄSENZ

Mit der internationalen **Kommunikationskampagne** „Wir verbinden Menschen in Europa“ führen wir unsere Märkte in Europa nun auch kommunikativ näher zusammen. Die integrierte Kampagne, die in zwölf europäischen Ländern startete, stützt unsere Konzernstrategie auf dem Weg zum führenden europäischen Telekommunikationsanbieter. Neben der Ausstrahlung als TV-Spot sowie in Printmedien wird die Kampagne ergänzend durch eine Kampagnen-Internetseite unterstützt, die alle wichtigen Informationen zu unserer Europastrategie beinhaltet.

KOOPERATIONEN

Zusammen mit **Intel Security** haben wir Ende Juni 2015 eine Forschungsallianz für Frühwarnsensoren gegen Cyber-Angriffe angekündigt. Ziel der Partnerschaft ist es, bessere Sensoren zu entwickeln, die Nutzern detaillierte Informationen in Echtzeit über Angriffe im Netz geben. Dabei stehen sog. „Honeypots“ – das sind digitale Lockfallen im Netz – im Fokus. Weltweit betreiben wir rund 180 Honeypots. Durch die neue Forschungsallianz sollen zum einen weitere Sensoren eingerichtet werden. Zum anderen soll gemeinsam untersucht werden, wie Honeypots weiterentwickelt und zu konkreten Kundenprodukten ausgebaut werden können.

NEUE PRODUKTE

Im Mai 2015 fiel der Startschuss für eine neue Ende-zu-Ende-Verschlüsselung von **De-Mails**. Basis hierfür bildet der weltweit anerkannte Standard „Pretty Good Privacy“ (PGP). Die De-Mail Anbieter Deutsche Telekom, Francotyp-Postalia sowie United Internet haben den bislang sehr komplexen Einsatz von PGP so stark vereinfacht, dass der De-Mail Nutzer ganz einfach ohne Vorkenntnisse vertrauliche Nachrichten und Dokumente durchgängig vor Zugriffen Dritter schützen kann.

Speziell für kleinere Mittelständler führten wir in Zusammenarbeit mit MobileIron und EBF im Mai 2015 eine **Mobile Device Management (MDM)**-Lösung ein. Mit der Software „hosted MDM basic“ können Unternehmen ihre Smartphones und Tablets inklusive Apps auf einer zentralen Plattform verwalten, neue Anwendungen zentral aufspielen und die gespeicherten Daten schützen. Dabei wird die MDM-Lösung aus der Cloud bereitgestellt und in unseren geschützten Rechenzentren gesichert.

Mit der Einführung von **JUMP! On Demand** im Juni 2015 setzte T-Mobile US ihre „Uncarrier“-Initiative 2.0 JUMP! weiter fort. Hierbei werden die Kosten für ein neues Endgerät durch eine monatliche Zahlung abgedeckt. Zusätzlich erhält der Kunde die Möglichkeit, sein Endgerät bis zu drei Mal im Jahr ohne Mehrpreis gegen ein aktuelleres einzutauschen.

AUSZEICHNUNGEN

Bei den diesjährigen **Victor Awards** erreichten wir zweimal den Spitzenplatz. Mehr als 21 000 Leser des PC Magazins und der PCgo wählten uns in den Kategorien „Hoster“ und „Internet-Provider“ zum besten IT-Unternehmen Deutschlands. In den weiteren Kategorien „IT-Dienstleister“ und „Streaming-Dienste“ erreichten wir jeweils den dritten Platz. Mit dem Victor wird einer der wichtigsten deutschen IT-Preise vergeben. Das Mobilfunknetz der Slovak Telekom wurde von **P3 Communications** mit dem „Best in Test“ Award ausgezeichnet. In den Niederlanden konnte das 4G-Netz der T-Mobile Netherlands im direkten Vergleich zu anderen Wettbewerbern überzeugen. Das bestätigte der **DIKW**-Bericht, in dem über 84 000 Geschwindigkeitstest ausgewertet wurden.

Im Juni 2015 konnten wir beim „Cloud Vendor Benchmark“ der **Experton Group** in mehr als zehn Disziplinen Spitzenplätze unter den führenden Cloud-Anbietern in Deutschland erzielen. In der Benchmark wurden insgesamt 160 Unternehmen bewertet. Die Analysten von Experton hoben insbesondere unsere hohen Datensicherheits- und Datenschutzstandards hervor. Außerdem konnten wir im Bereich Cloud-Transformation, was besonders wichtig für den Einstieg des Kunden in die Cloud und das Management der Cloud-Infrastruktur ist, überzeugen.

Die Marke „Telekom“ wurde im zweiten Quartal 2015 erneut mit zwei Top-Platzierungen ausgezeichnet: Nach dem sehr guten Ergebnis im Rahmen der Brand Finance-Studie Anfang des Jahres bestätigten nun auch die **BrandZ-Studie** sowie die durch Interbrand durchgeführte Benchmark „**Best German Brand**“ die Spitzen-Positionierung der Marke „Telekom“. In allen drei Studien zählen wir zu den weltweit wertvollsten deutschen Top-3 Marken. Weiterhin bescheinigen alle Studien eine signifikante Wertsteigerung für unsere Marke „Telekom“ zwischen 2014 und 2015.

Unser Investor Relations (IR)-Bereich wurde erneut mit den wichtigsten Preisen der Branche ausgezeichnet: Für die beste IR-Kommunikation eines DAX 30-Unternehmens erhielten wir den **Deutschen Investor Relations Preis 2015**. In London wurden wir beim **Pan-European Extel Survey** für die beste IR-Arbeit unter rund 1 700 börsennotierten Unternehmen in Europa ausgezeichnet.

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

Hinsichtlich unserer Konzernstruktur, -strategie und -steuerung verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2014 (Geschäftsbericht 2014, Seite 67 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich hierzu keine wesentlichen Änderungen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr 2015, den Ausblick, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken, den Telekommunikationsmarkt sowie auf das regulatorische Umfeld eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter dem Vorbehalt, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das globale Wirtschaftswachstum entwickelte sich im ersten Halbjahr 2015 leicht positiv. Wachstumstreibende Faktoren, wie niedrige Energiepreise und eine investitionsfreundliche Geldpolitik, wurden von negativen Faktoren, wie dem Nachfragerückgang in den großen Schwellenländern, teilweise kompensiert.

In unseren Kernmärkten haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften in den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 weiterhin mehrheitlich positiv entwickelt. Auch die Lage am Arbeitsmarkt hat sich weiter verbessert. In Deutschland wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 1,7 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich bei einer Arbeitslosenquote von derzeit 6,3 % weiter sehr robust. Die US-Wirtschaft konnte im zweiten Quartal 2015 ein solides Wirtschaftswachstum von 2,2 % verzeichnen: Nach einem winterbedingten schwachen ersten Quartal konnte die Wirtschaft im zweiten Quartal deutlich zulegen. Die anhaltende positive Entwicklung am Arbeitsmarkt ließ die Erwerbslosenquote in den USA im Juni 2015 auf 5,3 % sinken.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung in unserem operativen Segment Europa war mehrheitlich positiv – aufgrund der politischen Unsicherheiten der letzten Monate verzeichnete nur die Volkswirtschaft in Griechenland eine deutliche negative Entwicklung. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt konnte sich in den meisten Ländern weiter verbessern.

AUSBLICK

Sollte es nicht zu einer deutlichen Verschärfung der geopolitischen Krisenherde oder zu einer erneuten europaweiten Staatsschulden- und Bankenkrise kommen, gehen wir davon aus, dass sich die Expansion der Weltwirtschaft im Laufe der Jahre 2015 und 2016 beschleunigen kann. Wir gehen weiterhin von einem positiven konjunkturellen Wachstum in unseren Kernmärkten aus. Der zurzeit negative Trend der konjunkturellen Entwicklung in Griechenland könnte sich durch eine Einigung mit den Institutionen verbessern.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die volkswirtschaftliche Entwicklung und die Aussichten für unsere Märkte haben sich u. a. durch die anhaltend expansive Geldpolitik der EZB verbessert. Jedoch ist nach wie vor, v. a. für unsere europäischen Länder, eine erneute Verschärfung der Staatsschuldenkrise mit Auswirkungen auf Banken und Finanzmärkte das größte volkswirtschaftliche Risiko. Dies haben v. a. die bisherigen Ereignisse und Diskussionen um eine Verlängerung der Rettungspakete für Griechenland gezeigt.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Der Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche ist nach wie vor hoch. Gründe dafür sind in erster Linie sinkende Umsätze – u. a. durch den steigenden Wettbewerb. Gleichzeitig sind hohe Investitionen für den Netzausbau nötig: Schließlich gilt es, Schritt zu halten mit den deutlich steigenden Datenvolumina und -geschwindigkeiten. Im Juni 2015 haben die Aktionäre des spanischen Telekommunikationsanbieters Jazztel der Übernahme durch Orange zugestimmt. Am 19. Mai 2015 hatte bereits die Generaldirektion Wettbewerb bei der EU-Kommission die Fusion unter Auflagen genehmigt. Darüber hinaus beabsichtigt BT den Erwerb des Joint Ventures EE und Hutchison 3G hat angekündigt, O₂ Großbritannien von Telefónica erwerben zu wollen.

REGULIERUNG

Finale BNetzA-Beschlüsse zu den Interconnection-Entgelten in Deutschland veröffentlicht. Die BNetzA hat am 1. April und am 24. April 2015 die finalen Entgeltbeschlüsse zu den Festnetz-Terminierungsentgelten und den Mobilfunk-Terminierungsentgelten veröffentlicht und dabei die bereits zum 1. Dezember 2014 vorläufig genehmigten Entgelthöhen nunmehr final festgelegt.

FREQUENZVERGABE

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

- In **Deutschland** startete die BNetzA am 27. Mai 2015 die Versteigerung der 0,9 bzw. 1,8 GHz-Frequenzrechte aus den GSM-Lizenzen der deutschen Netzbetreiber sowie weiterer Frequenzen aus den Bereichen 0,7 GHz (Digitale Dividende II) und 1,5 GHz. Nach 16 Tagen des Bietens ging das Verfahren am 19. Juni 2015 nach der 181. Runde zu Ende. Telekom Deutschland erreichte ihre Frequenzziele und erwarb von den insgesamt zur Verfügung stehenden 270 MHz in den vier Bändern 100 MHz zu einem Preis von knapp unter 1,8 Mrd. €.
- In **Albanien** hat sich AMC, Tochter unserer griechischen Beteiligung OTE, um die Verlängerung ihrer im August 2014 ausgelaufenen GSM-Lizenz mit Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz beworben. Aufgrund der Erfüllung aller Voraussetzungen wurde die Verlängerung der Lizenz im Januar 2015 genehmigt. Des Weiteren hat die albanische Regulierungsbehörde AKEP im April 2015 eine Vergabe von Frequenzen im Bereich 1,8 GHz durchgeführt, an der sich AMC erfolgreich beteiligt hat. Im Mai 2015 schließlich führte die albanische Regulierungsbehörde eine Vergabe von Frequenzen im Bereich 2,6 GHz durch. AMC erwarb in der Vergabe für einen Preis von umgerechnet rund 3 Mio. € x 20 MHz im Bereich 2,6 GHz. Mit dem ersteinigten Spektrum plant AMC, LTE-Dienste im September 2015 einzuführen.
- In **Polen** hat der Regulierer UKE die Vergabe für die Frequenzen aus den Bändern 0,8 und 2,6 GHz in Form einer simultanen Mehrroundenauktion am 10. Februar 2015 begonnen. T-Mobile Polska bewarb sich neben fünf anderen Unternehmen um die Teilnahme. Mittlerweile hat ein Bieter das Verfahren verlassen. Ein Ende der Bietphase ist derzeit noch nicht absehbar.
- Zu weiteren Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen kam es in **Montenegro**, wo mit einer Veröffentlichung finaler Vergaberegeln und dem Start der Bietphase im ersten Halbjahr 2014 gerechnet worden war. Die Regulierungsbehörde veröffentlichte im Mai 2015 eine Konsultation zu den Vergabebedingungen. Nach Abschluss der Kommentierungsphase wartet der Markt nun auf die für Juli 2015 angekündigte zweite Konsultation zu den Auktionsregeln sowie zu weiteren Details. Derzeit schrieb die Behörde einen Aufruf zur Abgabe von Angeboten für Auktionsberatungsleistungen aus. Mit der Finalisierung der Auktionsregeln wird bis November 2015 sowie mit der Durchführung der Auktion im ersten Quartal 2016 gerechnet.
- Am 8. April 2015 hat die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC der T-Mobile US formal die im Januar 2015 für 1,6 Mrd. € ersteigerten AWS-3-Frequenzen zugeteilt.
- In **Ungarn** hat die Regulierungsbehörde NMHH die Absicht bekanntgegeben, die Nutzungsrechte am Spektrum in den Bereichen 3,4 bis 3,6 und 3,6 bis 3,8 GHz neu zu regeln. Es wird damit gerechnet, dass die Frequenzen in Kürze für den digitalen Mobilfunk freigegeben werden und im Herbst 2015 ein Vergabeverfahren für das Spektrum gestartet werden wird.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZ

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2015 erzielten wir einen Konzernumsatz von 34,3 Mrd. €, der damit deutlich um 4,3 Mrd. € bzw. 14,2% über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug – neben Wechselkurseffekten – unser operatives Segment USA mit dem anhaltenden starken Zugang an Neukunden infolge ihrer „Uncarrier“-Initiativen zu dieser Umsatzentwicklung bei. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten und verzeichnete insgesamt ein Plus von 2,0%. In unserem operativen Segment Europa konnten wir den Umsatz u. a. durch die konsequente Ausrichtung unserer Landesgesellschaften auf die Wachstumsfelder trotz wettbewerbsbedingter Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden annähernd auf dem Vorjahresniveau halten. Die Neuausrichtung des Geschäftsmodells von T-Systems belastete ebenso wie die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten von insgesamt 2,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, und positiven Konsolidierungskreiseffekten von 0,1 Mrd. € lag der Umsatz um 1,7 Mrd. € bzw. 5,2% über dem Vorjahresniveau. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

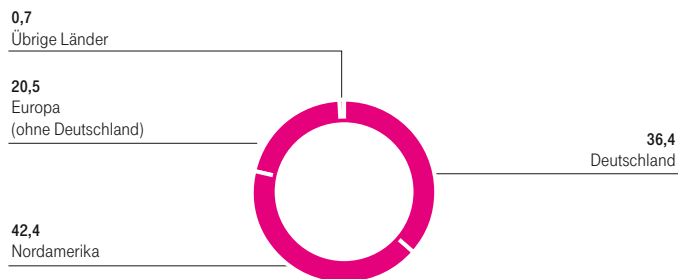
Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

in Mio. €

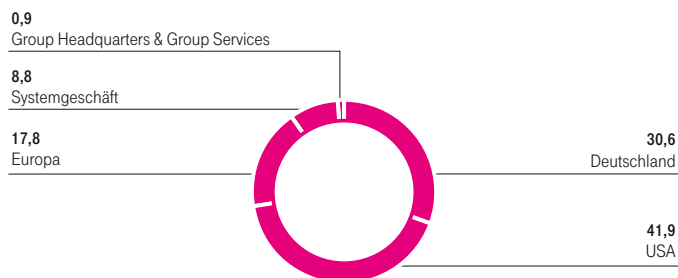
	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
KONZERNUMSATZ	16 842	17 428	15 114	15,3%	34 270	30 008	14,2%	62 658
Deutschland	5 589	5 580	5 464	2,1 %	11 169	10 947	2,0 %	22 257
USA	6 905	7 443	5 270	41,2 %	14 348	10 344	38,7 %	22 408
Europa	3 106	3 136	3 163	(0,9) %	6 242	6 288	(0,7) %	12 972
Systemgeschäft	2 001	2 166	2 187	(1,0) %	4 167	4 239	(1,7) %	8 601
Group Headquarters & Group Services	565	584	610	(4,3) %	1 149	1 232	(6,7) %	2 516
Intersegmentumsatz	(1 324)	(1 481)	(1 580)	6,3 %	(2 805)	(3 042)	7,8 %	(6 096)

Regionale Umsatzverteilung

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz^a**

in %



^a Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 45).

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 41,9 % den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden deutlich um 7,4 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 59,1 % auf 63,6 %.

EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 1,4 Mrd. € auf 8,7 Mrd. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus den im Vorjahr als Sondereinflüsse erfassten Erträgen aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. € sowie aus einer zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Spektrumtransaktion von 0,4 Mrd. €. Im EBITDA des ersten Halbjahres 2015 waren insgesamt negative Sondereinflüsse von 0,9 Mrd. € enthalten. In erster Linie waren dies Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen von 0,7 Mrd. €, welche im Saldo um 0,3 Mrd. € höher als in der Vergleichsperiode waren. Darüber hinaus wirkten sich im ersten Halbjahr 2015 Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € negativ aus.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2015 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 1,1 Mrd. € gestiegenes bereinigtes EBITDA von 9,6 Mrd. €. Insbesondere unser operatives Segment USA trug mit einer Steigerung des bereinigten EBITDA-Beitrags von 1,0 Mrd. € zu dieser Entwicklung bei. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,5 Mrd. € positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens resultierte im Segment Group Headquarters & Group Services ein Ertrag in Höhe von 175 Mio. €. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	4 574	5 026	4 429	13,5%	9 600	8 550	12,3%	17 569
Deutschland	2 211	2 224	2 256	(1,4)%	4 435	4 486	(1,1)%	8 810
USA	1 225	1 652	1 083	52,5%	2 877	1 927	49,3%	4 296
Europa	1 008	1 069	1 098	(2,6)%	2 077	2 125	(2,3)%	4 432
Systemgeschäft	154	214	288	(25,7)%	368	426	(13,6)%	835
Group Headquarters & Group Services	(22)	(76)	(160)	52,5%	(98)	(278)	64,7%	(667)
Überleitung	(2)	(57)	(136)	58,1%	(59)	(136)	56,6%	(137)

EBIT

Das EBIT des Konzerns sank gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 deutlich um 1,6 Mrd. € auf 3,3 Mrd. €. Dieser Rückgang ist v. a. auf den im Vorjahr erfassten Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,3 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, v. a. verursacht durch den Aufbau des 4G-/LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, hatten ebenfalls einen negativen Effekt auf die Entwicklung des EBIT.

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern reduzierte sich aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 1,5 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. €, v. a. bedingt durch die vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,4 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinnahmung der Dividendenzahlung stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung unserer am Joint Venture gehaltenen Anteile in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Gegenläufig wirkte ein Bewertungsverlust von 0,3 Mrd. €, der aus der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) der T-Mobile US enthaltenen eingebetteten Derivate stammt. Dabei ist der Bewertungsverlust im Wesentlichen auf den erfolgten Anstieg des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen.

KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich um 1,0 Mrd. € auf 1,5 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,5 Mrd. € und reduzierte sich somit um 0,3 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA belastete u. a. der oben genannte Bewertungsverlust das Finanzergebnis der T-Mobile US und damit auch das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis. Ebenfalls vermindern wirkten sich die Erwerbe der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic im Februar 2014 sowie an der Slovak Telekom im Mai 2015 aus.

Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

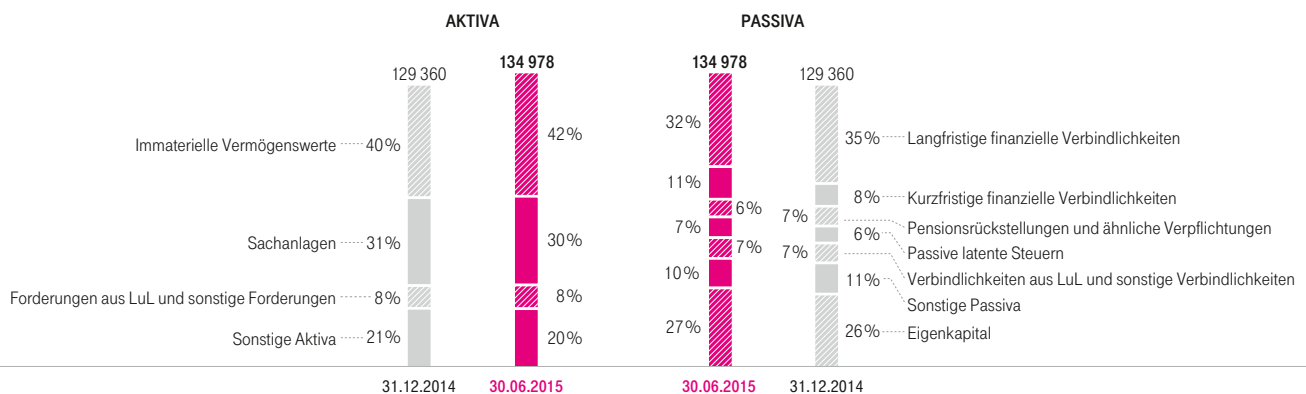
	30.06.2015	31.12.2014
Deutschland	69 607	68 754
USA	41 212	39 683
Europa	50 505	51 982
Systemgeschäft	46 434	47 762
Group Headquarters & Group Services	17 839	19 631
ANZAHL MITARBEITER KONZERN	225 596	227 811
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	19 077	19 881

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2014 leicht um 1,0%. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhten wir im ersten Halbjahr 2015 gegenüber dem Jahresende 2014

den Personalbestand um 1,2% durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Aus- und Umbau unserer „Netze der Zukunft“. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg im ersten Halbjahr 2015 um 3,9% und ist auf die Gewinnung zusätzlicher Kräfte im Einzelhandel und Kunden-Service sowie von Verwaltungspersonal zur Betreuung der wachsenden Kundenbasis von T-Mobile US zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 2,8%. Wesentlich hierzu bei trugen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 2,8%, v. a. aufgrund von Personalumbaumaßnahmen im Inland. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2014 um 9,1%, im Wesentlichen aufgrund des fortgeführten Personalumbauprogramms inklusive der Vermittlung von Mitarbeitern innerhalb des Konzerns.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS**Bilanzstruktur**

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 5,6 Mrd. €, dies war v. a. durch folgende Effekte verursacht:

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 5,6 Mrd. € auf 57,2 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von insgesamt 5,4 Mrd. €. Hierin sind 2,2 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 beendeten Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Ebenfalls trugen die im Rahmen der im Juni 2015 beendeten Frequenzversteigerung in Deutschland erworbenen 100 MHz-Frequenzen in Höhe von 1,8 Mrd. € zu dem Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten ebenfalls buchwerterhöhend. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1,4 Mrd. € auf 41,0 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 4,3 Mrd. € und Wechselkurseffekte in Höhe von 0,9 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, erhöhten den Buchwert. Abschreibungen standen dem in Höhe von 3,4 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen um 0,1 Mrd. € auf 10,6 Mrd. €. Erhöhend wirkten v. a. Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, das Kundenwachstum sowie ein höherer Anteil von auf Ratenzahlungen verkaufter Endgeräte in unserem operativen Segment USA. Gegenläufig reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoringvereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 0,8 Mrd. €.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 30. Juni 2015 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Anstieg bei den Buchwerten der zur **Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** um 0,6 Mrd. € resultierte aus Währungskurseffekten aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro. Im Dezember 2014 erfolgte die Reklassifizierung unserer Anteile am Joint Venture EE. Zudem erfolgte im Rahmen der beabsichtigten Veräußerung des verbliebenen Portfolios von Funktürmen der T-Mobile US die Reklassifizierung der Vermögenswerte aus den Sachanlagen in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. €. Die **Vorräte** erhöhten sich um 0,2 Mrd. €, v. a. aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten (v. a. Smartphones) bei T-Mobile US sowie von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 3,0 Mrd. € auf insgesamt 58,2 Mrd. € erhöht. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 44 f. des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

Der Rückgang bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,4 Mrd. € auf 8,0 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Rechnungszinsanpassungen. Nach einem zunächst rückläufigen Zinsniveau im ersten Quartal 2015 und einem damit erfassten erfolgsneutralen versicherungsmathematischen Verlust von 0,8 Mrd. € führte ein Anstieg der Zinsen im zweiten Quartal 2015 zu einem hieraus zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinn von 1,2 Mrd. €.

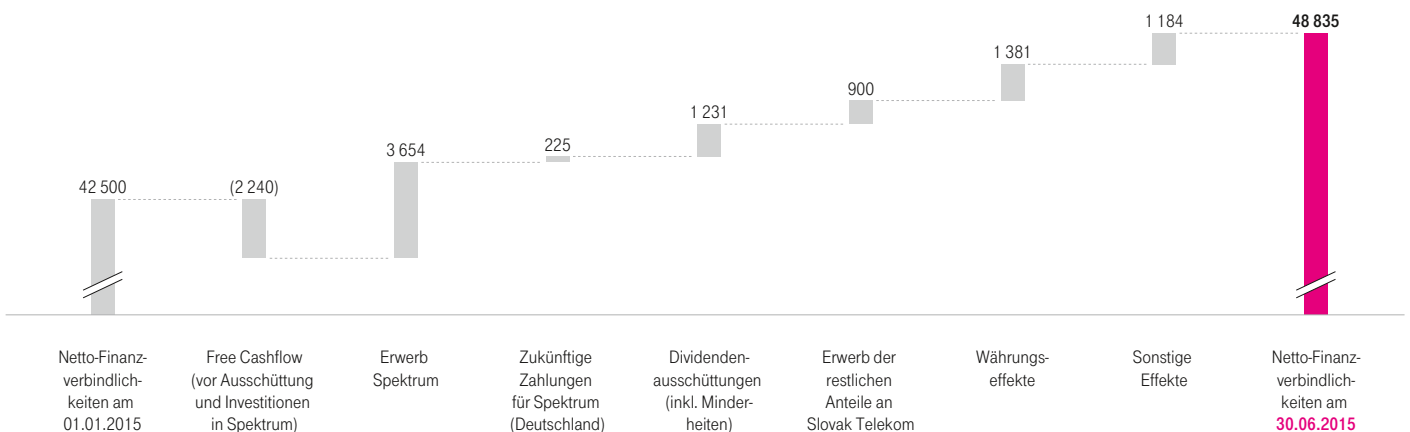
Die **passiven latenten Steuern** erhöhten sich um 1,2 Mrd. € auf 8,9 Mrd. €, insbesondere aufgrund von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 0,5 Mrd. € verringert. Der Abbau des Verbindlichkeitenbestands ist im Wesentlichen auf die saisonal bedingte Verminderung des Einkaufsvolumens in unseren operativen Segmenten Deutschland und Europa zurückzuführen. Erhöhend wirkten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 1,9 Mrd. € auf 36,0 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der Überschuss in Höhe von 1,5 Mrd. €, ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,9 Mrd. €, die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Gewinne (nach Steuern) in Höhe von 0,3 Mrd. € und die erfolgsneutrale Bewertung von Sicherungsinstrumenten in Höhe von 0,3 Mrd. €. Zudem wurde im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,1 Mrd. € durchgeführt. Dem entgegen standen Dividendenausschüttungen für das Geschäftsjahr 2014 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 2,3 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. €. Ein weiterer das Eigenkapital mindernder Effekt resultierte aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 0,9 Mrd. €.

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 1,2 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 54 f.).

Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
OPERATIVER CASHFLOW	4 288	4 521	3 831	18,0%	8 809	7 691	14,5%	15 911
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(980)	(650)	(644)	(0,9)%	(1 630)	(1 542)	(5,7)%	(2 518)
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 308	3 871	3 187	21,5%	7 179	6 149	16,8%	13 393
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(2 530)	(2 575)	(2 197)	(17,2)%	(5 105)	(4 262)	(19,8)%	(9 534)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	87	79	59	33,9%	166	145	14,5%	281
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	865	1 375	1 049	31,1%	2 240	2 032	10,2%	4 140

Free Cashflow. Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 um 0,2 Mrd. €. Dabei erhöhte sich einerseits der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 1,0 Mrd. €. Andererseits stiegen auch die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen um 0,8 Mrd. €.

Zum Anstieg des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Darüber hinaus resultierte aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens ein Zahlungsmittelzufluss von 175 Mio. €. Auch im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Die Effekte aus Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im ersten Halbjahr 2015 insgesamt mit 0,6 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies

beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuerten Abschluss einer in 2014 beendeten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahreszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Ebenso positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte die von der Scout24 Gruppe erstmals erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere Dividendenzahlung des Joint Ventures EE.

Der gegenüber der Vergleichsperiode höhere Cash Capex (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) resultiert v. a. aus den operativen Segmenten Deutschland und USA. Hier stieg der Cash Capex jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

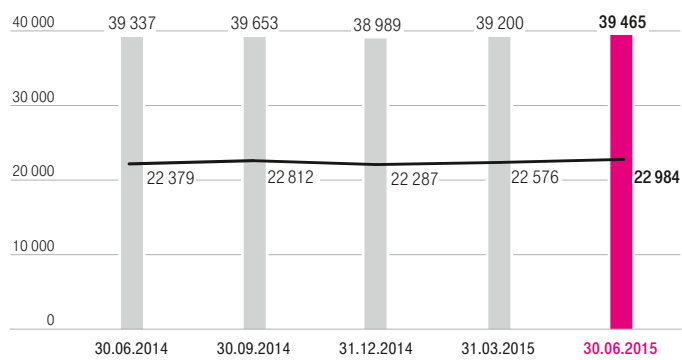
Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 44 f. zu entnehmen.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

DEUTSCHLAND KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

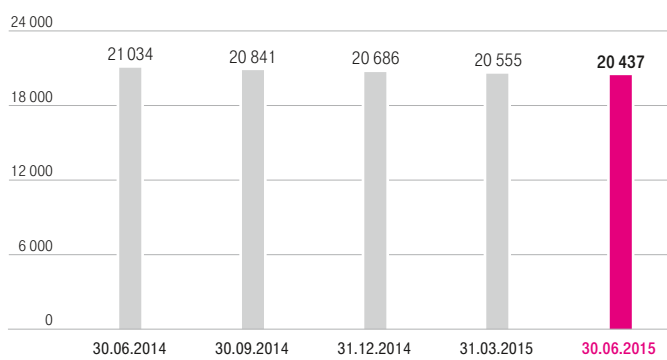
in Tsd.



— Vertragskunden

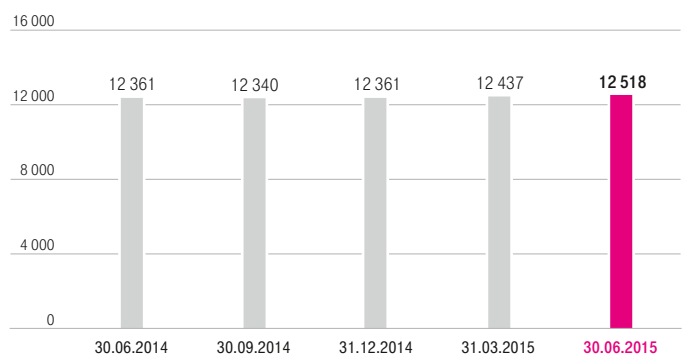
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



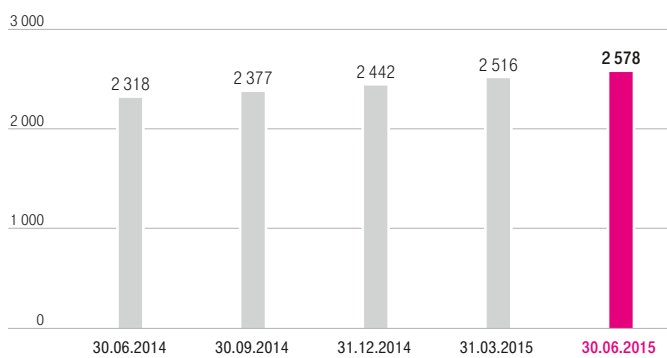
Breitband-Anschlüsse

in Tsd.



TV (IPTV, Sat)^a

in Tsd.



^a Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	30.06.2015	31.03.2015	Veränderung 30.06.2015/ 31.03.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.06.2015/ 31.12.2014 in %	30.06.2014	Veränderung 30.06.2015/ 30.06.2014 in %
GESAMT							
Mobilfunk-Kunden	39 465	39 200	0,7%	38 989	1,2%	39 337	0,3%
Vertragskunden	22 984	22 576	1,8%	22 287	3,1%	22 379	2,7%
Prepaid-Kunden	16 482	16 624	(0,9)%	16 701	(1,3)%	16 957	(2,8)%
Festnetz-Anschlüsse	20 437	20 555	(0,6)%	20 686	(1,2)%	21 034	(2,8)%
davon: IP-basiert Retail	5 763	5 120	12,6%	4 383	31,5%	3 167	82,0%
Breitband-Anschlüsse	12 518	12 437	0,7%	12 361	1,3%	12 361	1,3%
davon: Glasfaser	2 365	2 094	12,9%	1 799	31,5%	1 494	58,3%
TV (IPTV, Sat)	2 578	2 516	2,5%	2 442	5,6%	2 318	11,2%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	8 432	8 619	(2,2)%	8 801	(4,2)%	9 101	(7,4)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	2 541	2 353	8,0%	2 153	18,0%	1 812	40,2%
davon: Glasfaser	1 045	886	17,9%	718	45,5%	475	n. a.
Wholesale gebündelte Anschlüsse	268	287	(6,6)%	305	(12,1)%	341	(21,4)%
DAVON: PRIVATKUNDEN							
Mobilfunk-Kunden	28 845	28 945	(0,3)%	29 068	(0,8)%	30 064	(4,1)%
Vertragskunden	16 625	16 303	2,0%	16 040	3,6%	16 316	1,9%
Prepaid-Kunden	12 219	12 642	(3,3)%	13 027	(6,2)%	13 748	(11,1)%
Festnetz-Anschlüsse	16 068	16 158	(0,6)%	16 260	(1,2)%	16 556	(2,9)%
davon: IP-basiert Retail	5 161	4 610	12,0%	3 974	29,9%	2 882	79,1%
Breitband-Anschlüsse	10 093	10 012	0,8%	9 938	1,6%	9 934	1,6%
davon: Glasfaser	2 046	1 806	13,3%	1 547	32,3%	1 275	60,5%
TV (IPTV, Sat)	2 387	2 326	2,6%	2 254	5,9%	2 133	11,9%
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN							
Mobilfunk-Kunden	10 620	10 256	3,5%	9 921	7,0%	9 273	14,5%
Vertragskunden ^a	6 358	6 273	1,4%	6 247	1,8%	6 064	4,8%
Prepaid-Kunden (M2M)	4 262	3 982	7,0%	3 674	16,0%	3 209	32,8%
Festnetz-Anschlüsse	3 352	3 375	(0,7)%	3 402	(1,5)%	3 442	(2,6)%
davon: IP-basiert Retail	572	482	18,7%	387	47,8%	268	n. a.
Breitband-Anschlüsse	2 088	2 090	(0,1)%	2 096	(0,4)%	2 102	(0,7)%
davon: Glasfaser	312	283	10,2%	248	25,8%	215	45,1%
TV (IPTV, Sat)	189	188	0,5%	186	1,6%	184	2,7%

^a Ab dem 1. Januar 2015 ohne interne Rahmenverträge (ca. 61 Tsd. SIM-Karten). Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst.

Gesamt

In Deutschland haben wir unsere Position als Marktführer im Festnetz verteidigt und unsere Marktführerschaft im Mobilfunk bei den Serviceumsätzen gegenüber dem Jahresende 2014 ausgebaut. Die Basis für diesen Erfolg ist unser ausgezeichnetes Netz. Im vergangenen Jahr haben wir erneut – im Festnetz wie im Mobilfunk – alle großen Netztests, wie z. B. den Netztest der Fachzeitschrift „connect“ und erstmals auch den „connect“ Service-Test der Mobilfunk-Hotlines, gewonnen. Im Februar 2015 haben wir außerdem zum dritten Mal in Folge das TÜV-Siegel mit der Gesamtnote „gut“ für unseren Service erhalten.

Im September 2014 starteten wir MagentaEINS – unser erstes integriertes Produkt, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, mit dem wir bislang 1,3 Mio. Kunden gewonnen haben.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technik zur Verfügung. Bis 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bislang konnten wir 7,8 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 33 %.

Im Mobilfunk gewannen wir im ersten Halbjahr 2015 insgesamt 697 Tsd. Vertragskunden hinzu, v. a. bei unseren werthaltigen Mobilfunk-Kunden unter unserer Eigenmarke „Telekom“ und „congstar“. Positiv entwickelte sich auch der Bestand an Vertragskunden im Bereich Geschäftskunden dank der Nachfrage nach integrierten Mobilfunk-Tarifen mit Datenvolumen.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl dieser Anschlüsse innerhalb des ersten Halbjahres 2015 um 893 Tsd. auf insgesamt 3,4 Mio. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. Mit unserem Kontingenzmodell und dessen zukünftiger Weiterentwicklung setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

Erfolgreich waren auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: Insgesamt wurden rund 132 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen, davon 13 Tsd. alleine im ersten Halbjahr 2015.

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. Seit dem Jahresende 2014 gewannen wir insgesamt 697 Tsd. Vertragskunden hinzu. Bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft konnten wir unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Wachstum von 316 Tsd. verzeichnen. Zum Ende des zweiten Quartals 2015 weist die am 15. Januar 2015 gegründete Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH, welche die Marketing-Partnerschaft über die Nutzung der Turkcell-Marke in Deutschland beinhaltet, 338 Tsd. Mobilfunk-Kunden aus. Das Geschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) stieg mit 42 Tsd. nur leicht, nachdem im ersten Quartal die Integration der Turkcell-Kunden stattgefunden hat. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 219 Tsd.

Insgesamt konnten wir im ersten Halbjahr 2015 im Mobilfunk 476 Tsd. Neukunden hinzugewinnen, sodass der Zuwachs bei den Vertragskunden den Rückgang bei den Prepaid-Kunden mehr als ausgleichen konnte. Insgesamt nutzten 277 Tsd. Kunden eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk.

Bei den mobilen Endgeräten belief sich der Umsatzanteil an Smartphones auf 85,2 %. Dies waren v. a. Android- und iOS-Endgeräte (iPhones) – nachgefragt wurden hier insbesondere hochpreisige Endgeräte.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung mit integrierten Angeboten und einem Fokus auf TV- und Glasfaser-Anschlüsse. Der Erfolg gibt uns Recht: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse wuchs im ersten Halbjahr 2015 um 157 Tsd., eine nochmals deutliche Verbesserung gegenüber dem 31. Dezember 2014. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 20,6 % TV-Kunden: ein Plus von 0,8 Prozentpunkten gegenüber dem 31. Dezember 2014. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 249 Tsd. Im Hinblick auf die Anschlussverluste pro Quartal sehen wir insgesamt einen positiven Trend.

Mit den neuen MagentaZuhause-Tarifen bieten wir seit Oktober 2014 unser neues Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten auf dem Markt an. Mit MagentaZuhause-Hybrid, unserem neuen Produkt, welches Festnetz und Mobilfunk-Technologie in einem Router bündelt, das wir bundesweit im März 2015 eingeführt haben, konnten wir bislang 58 Tsd. Kunden vorwiegend im ländlichen Raum gewinnen.

Privatkunden

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. Im ersten Halbjahr 2015 konnten wir im Mobilfunk 585 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, davon entfielen 205 Tsd. Neukunden auf unsere Marken „Telekom“ und „congstar“. Die hohe Akzeptanz der im September 2014 neu eingeführten MagentaMobil-Tarife sowie der AllnetFlat-Tarife bei „congstar“ führten zu dem Kundenzuwachs. Weiterhin werden seit dem 15. Januar 2015 unter den Vertragskunden die Kunden von Turkcell mit einem Bestand zum Ende des ersten Halbjahres 2015 von 338 Tsd. Kunden in der neu gegründeten Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH ausgewiesen. Das Geschäft mit den Wiederverkäufern (Service Provider) stieg mit 42 Tsd. im ersten Halbjahr 2015 nur leicht, nachdem im ersten Quartal die Integration der Turkcell-Kunden stattgefunden hat. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 808 Tsd. Insgesamt sank im ersten Halbjahr 2015 die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden gegenüber dem Jahresende 2014 leicht um 0,8%.

Im ersten Halbjahr 2015 konnten wir im Festnetz 1,2 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse umstellen. Gegenüber dem Jahresende 2014 konnten wir 133 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,1 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 2,0 Mio. einen Glasfaser-Anschluss – alleine 499 Tsd. haben wir im ersten Halbjahr 2015 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 192 Tsd. und somit deutlich unter den Anschlussverlusten des Vorjahreszeitraums von 367 Tsd.

Geschäftskunden

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Der positive Trend im Geschäftskundensegment aus dem Vorjahr setzt sich fort: Im ersten Halbjahr 2015 konnten wir 699 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 111 Tsd. werthaltige Vertragskunden. In einem sehr preisaggressiven Markt konnten wir im Bereich M2M 588 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. Die Zahl der Festnetz-Anschlüsse blieb gegenüber dem Jahresende 2014 stabil bei 3,4 Mio. Die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Jahresendes 2014; die Zahl der Glasfaser-Kunden steigerten wir dabei um 25,8%.

Positiv entwickelten sich die Produkte beim „Vernetzten Arbeiten“: Insbesondere stieg die Nachfrage nach IT-Cloud-Produkten. Bei unseren Tarifen „DeutschlandLAN – die Komplettlösung für Ihr Büro“ verzeichneten wir weiterhin steigende Zuwächse.

Wholesale

Der Anschlussbestand im Bereich Wholesale blieb gegenüber dem Jahresende 2014 insgesamt stabil bei 11,2 Mio. Zum Ende des ersten Halbjahres 2015 betrug der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand 9,3% – 2,9 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende 2014. Ursache für das verstärkte Wachstum unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse um 388 Tsd. bzw. 18,0% gegenüber dem Jahresende 2014 war in erster Linie die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 37 Tsd. Dieser Trend wird wohl auch in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber Jahresende 2014 um 369 Tsd. bzw. 4,2%. Dieser Rückgang hat folgende Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen, weil Kunden zu Kabelanbietern wechseln und Wettbewerber teilweise ihre Endkunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	5 589	5 580	5 464	2,1 %	11 169	10 947	2,0 %	22 257
Privatkunden	3 024	3 034	2 918	4,0 %	6 058	5 846	3,6 %	11 970
Geschäftskunden	1 440	1 425	1 418	0,5 %	2 865	2 822	1,5 %	5 726
Wholesale	928	932	942	(1,1) %	1 860	1 894	(1,8) %	3 775
Mehrwertdienste	60	55	57	(3,5) %	115	120	(4,2) %	242
Sonstiges	137	134	129	3,9 %	271	265	2,3 %	544
Betriebsergebnis (EBIT)	1 190	1 156	1 239	(6,7) %	2 346	2 488	(5,7) %	4 663
EBIT-Marge %	21,3	20,7	22,7		21,0	22,7		21,0
Abschreibungen	(935)	(946)	(978)	3,3 %	(1 881)	(1 934)	2,7 %	(3 893)
EBITDA	2 125	2 102	2 217	(5,2) %	4 227	4 422	(4,4) %	8 556
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	(122)	(39)	n. a.	(208)	(64)	n. a.	(254)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	2 211	2 224	2 256	(1,4) %	4 435	4 486	(1,1) %	8 810
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	39,6	39,9	41,3		39,7	41,0		39,6
CASH CAPEX	(949)	(2 622)	(1 018)	n. a.	(3 571)	(1 723)	n. a.	(3 807)

Gesamtumsatz

Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr 2015 gegenüber der Vorjahresperiode um 2,0 %. Zu dieser erfolgreichen Entwicklung trugen im Wesentlichen die Umsätze aus dem Mobilfunk-Geschäft bei, die um 9,5 % wuchsen – insbesondere im Endgerätegeschäft ohne Vertragsbeziehung sowie aufgrund des anhaltend positiven Umsatzrends bei unserer Zweitmarke „congstar“. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich die gestiegenen TV-, IT- und Endgeräteumsätze aus – dies konnte jedoch die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 2,4 % verblieb.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz um 3,6 %, v. a. aufgrund des Umsatzwachstums im Mobilfunk-Bereich von 12,0 % gegenüber dem Vergleichszeitraum. Dies resultierte in erster Linie aus dem höheren Endgeräteumsatz bei der Vermarktung von Smartphones. Auch unsere mobilen Serviceumsätze wuchsen um 1,4 %. Die Datenumsätze stiegen gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 7,8 %. Negativ wirkten hingegen die Umsätze im Bereich Prepaid, v. a. bei unserer Eigenmarke „Telekom“. Das klassische Festnetz-Geschäft war weiterhin von mengen- und preisbedingten Umsatzrückgängen geprägt und sank gegenüber dem Vergleichszeitraum um 2,8 %.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 1,5 %. Dies resultierte hauptsächlich aus den Mobilfunk-Umsätzen, welche um 4,2 % stiegen. Wesentliche Treiber waren hier Service- und Endgeräteumsätze. Gegenläufig wirkten im Festnetz rückläufige Umsätze in der klassischen Sprachtelefonie, die durch die positive Entwicklung der IT-Umsätze nicht vollständig kompensiert werden konnten.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** war im ersten Halbjahr 2015 mit 1,8 % leicht rückläufig. Dies resultierte im Wesentlichen aus geringeren Minutenmengen und regulatorisch bedingten Preissenkungen bei Interconnection-Verbindungen (ab dem 1. Dezember 2014) sowie rückläufigen Teilnehmer-Anschlussleistungsmengen. Dieser Umsatzrückgang konnte teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen – insbesondere durch das Kontingentmodell – kompensiert werden.

Im **Bereich Mehrwertdienste** nahmen die Umsätze um 4,2 % ab. Hauptgründe für den Umsatzrückgang sind auslaufende Geschäftsmodelle wie öffentliche Telekommunikationseinrichtungen und Auskunft sowie eine geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war im ersten Halbjahr 2015 gegenüber dem Vergleichszeitraum mit 1,1 % leicht rückläufig und lag bei 4,4 Mrd. €. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus höheren Marktinvestitionen in neue werthaltige Kunden sowie aus gestiegenen Personalkosten im Rahmen der Tarifierhöhung und durch den verstärkten Personaleinsatz im Zuge des Netzum- und -ausbaus. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 39,7 % liegen wir bei unserem erwarteten Jahreszielwert von 40 %. Das EBITDA lag im Berichtshalbjahr bei 4,2 Mrd. € und somit um 4,4 % niedriger als im ersten Halbjahr 2014, v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau.

EBIT

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 5,7 % auf 2,3 Mrd. €, v. a. wegen gestiegener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogener Restrukturierungsaufwendungen. Gegenläufig wirkten leicht geringere Abschreibungen.

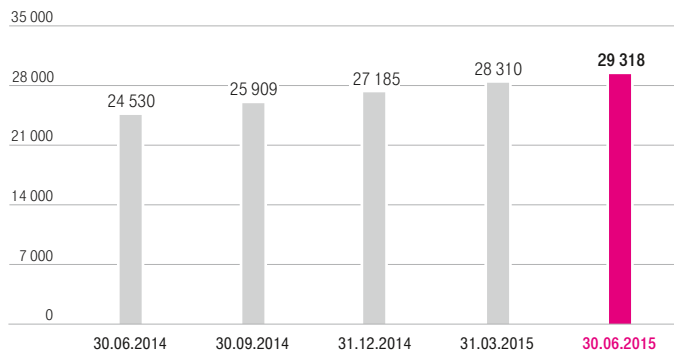
Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 1,8 Mrd. €, insbesondere aufgrund der Ersteigerung von Frequenzen im Juni 2015. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum stieg unser Cash Capex gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,2 Mrd. €. Wir investierten auch 2015 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Vectoring-/ Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

USA KUNDENENTWICKLUNG

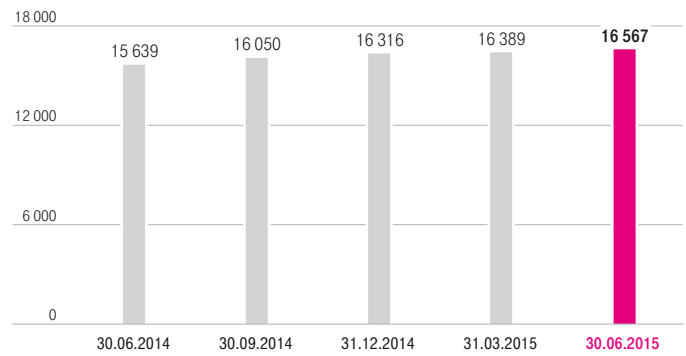
Eigene Postpaid-Kunden

in Tsd.



Eigene Prepaid-Kunden

in Tsd.



in Tsd.

	30.06.2015	31.03.2015	Veränderung 30.06.2015/ 31.03.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.06.2015/ 31.12.2014 in %	30.06.2014	Veränderung 30.06.2015/ 30.06.2014 in %
USA							
Mobilfunk-Kunden	58 908	56 836	3,6 %	55 018	7,1 %	50 545	16,5 %
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	45 885	44 699	2,7 %	43 501	5,5 %	40 169	14,2 %
Eigene Postpaid-Kunden	29 318	28 310	3,6 %	27 185	7,8 %	24 530	19,5 %
Eigene Prepaid-Kunden	16 567	16 389	1,1 %	16 316	1,5 %	15 639	5,9 %
Wholesale-Kunden	13 023	12 137	7,3 %	11 517	13,1 %	10 376	25,5 %
M2M	4 529	4 562	(0,7) %	4 421	2,4 %	4 047	11,9 %
MVNO	8 494	7 575	12,1 %	7 096	19,7 %	6 329	34,2 %

Zum 30. Juni 2015 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 58,9 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 55,0 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2014. Der Nettozuwachs um 3,9 Mio. Kunden in den ersten sechs Monaten 2015 lag aufgrund der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte auf dem gleichen Niveau wie der Anstieg im ersten Halbjahr 2014 um ebenfalls 3,9 Mio. Kunden.

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten sechs Monaten 2015 netto 2 133 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 2 231 Tsd. im ersten Halbjahr 2014. Der Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden war weiterhin von der positiven Resonanz der Kunden auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US, den fortlaufenden Netzoptimierungen sowie von verkaufsfördernden Maßnahmen angetrieben. Ursächlich für den etwas verhalteneren Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden waren v. a. gesunkene Bruttozuwächse gegenüber dem ersten Halbjahr 2014, als T-Mobile US das „Uncarrier 4.0“-Angebot Contract Freedom auf den Markt gebracht hatte. Mit diesem Angebot wurden die bei einem Wechsel der Kunden zur T-Mobile US an andere Carrier zu entrichtenden Entgelte wegen vorzeitiger Vertragskündigung erstattet. Positiv wirkte sich dagegen zum Teil die Tatsache aus, dass mit attraktiven Tarifangeboten für Familien eigene Prepaid-Kunden, die die dafür erforderlichen Voraussetzungen erfüllten, auf Postpaid-Tarife umgestellt werden konnten.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten sechs Monaten 2015 um netto 251 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 567 Tsd. im ersten Halbjahr 2014. Dieser geringere Nettozuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden war insbesondere auf erhöhte wettbewerbsbedingte Deaktivierungen und die Umstellung von eigenen Prepaid-Kunden auf eigene Postpaid-Tarife aufgrund von attraktiven Tarifangeboten für Familien zurückzuführen.

Wholesale-Kunden. Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten sechs Monaten 2015 um netto 1 506 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 063 Tsd. im ersten Halbjahr 2014. Insbesondere der Kundenzuwachs bei bestimmten MVNO-Partnerschaften trug zu diesem Anstieg bei, dem höhere wettbewerbsbedingte MVNO-Ausbuchungen gegenüberstanden.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	6 905	7 443	5 270	41,2 %	14 348	10 344	38,7 %	22 408
Betriebsergebnis (EBIT)	273	728	707	3,0 %	1 001	861	16,3 %	1 405
EBIT-Marge %	4,0	9,8	13,4		7,0	8,3		6,3
Abschreibungen	(838)	(853)	(704)	(21,2) %	(1 691)	(1 345)	(25,7) %	(2 839)
EBITDA	1 111	1 581	1 411	12,0 %	2 692	2 206	22,0 %	4 244
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(114)	(71)	328	n.a.	(185)	279	n.a.	(52)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 225	1 652	1 083	52,5 %	2 877	1 927	49,3 %	4 296
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	17,7	22,1	20,6		20,0	18,6		19,2
CASH CAPEX	(2 729)	(1 230)	(2 397)	48,7 %	(3 959)	(3 087)	(28,2) %	(5 072)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 um 38,7 % gegenüber dem Vorjahreshalbjahr von 10,3 Mrd. € auf 14,3 Mrd. € – insbesondere aufgrund von Wechselkurseffekten. Auf US-Dollar-Basis ist der Anstieg des Gesamtumsatzes um 12,7 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 v. a. auf höhere Service-Umsätze zurückzuführen, die durch den Kundenzuwachs infolge des anhaltenden Erfolgs der „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US und der positiven Kundenresonanz auf spezielle Angebote für Familien verursacht wurden. Positiv auf den Gesamtumsatz wirkten weiterhin der gestiegene Endgeräteabsatz infolge der durch den Bruttozuwachs an eigenen Kunden höheren Anzahl an verkauften Endgeräten sowie der wachsenden Nachfrage nach höherwertigen Endgeräten. Diesem Anstieg stand zum einen ein Rückgang des Gesamtumsatzes durch die zahlungsunwirksame Umsatzabgrenzung für das „Data Stash“-Programm der T-Mobile US – hier wird den Kunden die Möglichkeit gegeben, ihr noch nicht genutztes Datenvolumen für die Hochgeschwindigkeitsübertragung jeden Monat in ein persönliches Depot zu übertragen – gegenüber. Zum anderen führten attraktive Tarifangebote für Familien zu einem geringeren durchschnittlichen Umsatz je eigenen Postpaid-Kunden.

EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge

Das bereinigte EBITDA wuchs um 49,3 %, insbesondere bedingt durch Wechselkurseffekte, von 1,9 Mrd. € im Vorjahreshalbjahr auf 2,9 Mrd. € im ersten Halbjahr 2015. Auf US-Dollar-Basis stieg im ersten Halbjahr 2015 das bereinigte EBITDA um 20,8 %. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA vom anhaltenden Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen und positiver Kundenresonanz auf spezielle Angebote, was zu höheren Service-Umsätzen

sowohl im Postpaid- als auch im Prepaid-Bereich führte. Zu dem Anstieg trugen im ersten Halbjahr 2015 des Weiteren Synergie-Effekte aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS bei, denen höhere Werbekosten, personalbezogene Kosten und Aufwendungen für Provisionen sowie rückläufige Umsatzerlöse aufgrund von „Data Stash“ gegenüberstanden. Sondereinflüsse in Höhe von 0,2 Mrd. € insbesondere aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und Kosten für die aktienbasierte Vergütung sind nicht im bereinigten EBITDA für das erste Halbjahr 2015 enthalten. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum stieg die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte.

EBIT

Das EBIT stieg in den ersten sechs Monaten 2015 um 16,3 % von 0,9 Mrd. € im Vorjahreshalbjahr auf 1,0 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und die Kosten für die Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS gegenüberstanden. Die höheren Abschreibungen sind eine Folge des Aufbaus des 4G-/LTE-Netzes zur Modernisierung des T-Mobile US Netzes.

Cash Capex

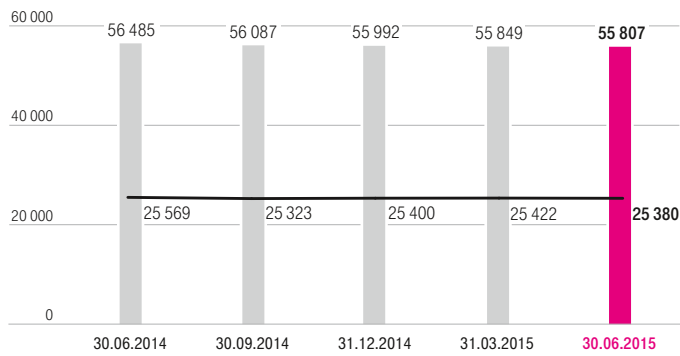
Der Cash Capex stieg von 3,1 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 4,0 Mrd. € im ersten Halbjahr 2015, v. a. aufgrund der Modernisierung des T-Mobile US Netzes, einschließlich des 4G-/LTE-Netzausbaus. Zusätzlich erwarb T-Mobile US im ersten Halbjahr 2015 AWS- und 700 MHz-A-Band-Frequenzlizenzen in Höhe von 2,1 Mrd. €, von denen der Großteil auf die im Januar 2015 von der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC erworbenen AWS-Spektrumlizenzen entfiel.

EUROPA

KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

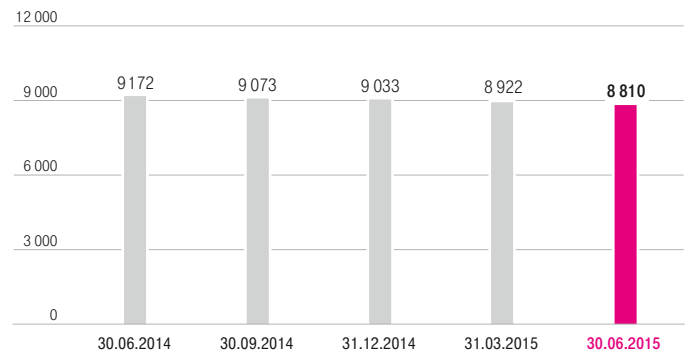
in Tsd.



— Vertragskunden

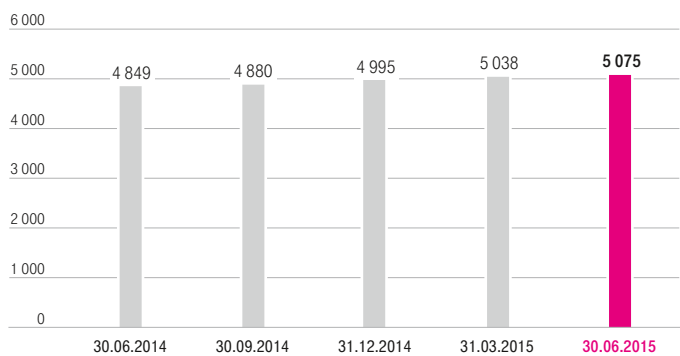
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



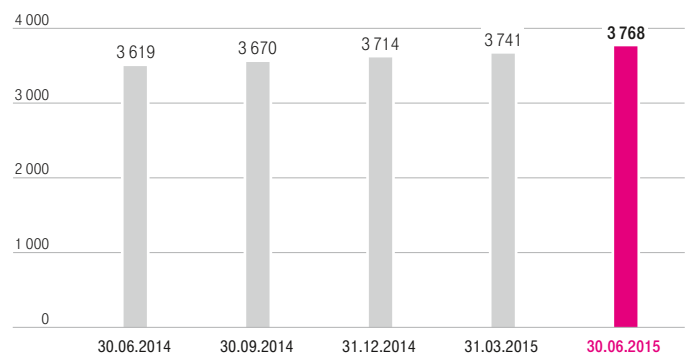
Breitband-Anschlüsse Retail

in Tsd.



TV (IPTV, Sat, Kabel)

in Tsd.



in Tsd.

		30.06.2015	31.03.2015	Veränderung 30.06.2015/ 31.03.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.06.2015/ 31.12.2014 in %	30.06.2014	Veränderung 30.06.2015/ 30.06.2014 in %
EUROPA, GESAMT	Mobilfunk-Kunden	55 807	55 849	(0,1)%	55 992	(0,3)%	56 485	(1,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	8 810	8 922	(1,3)%	9 033	(2,5)%	9 172	(3,9)%
	davon: IP-basiert	3 779	3 606	4,8%	3 486	8,4%	2 934	28,8%
	Breitband-Anschlüsse Retail	5 075	5 038	0,7%	4 995	1,6%	4 849	4,7%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 768	3 741	0,7%	3 714	1,5%	3 619	4,1%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 257	2 279	(1,0)%	2 325	(2,9)%	2 328	(3,0)%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	126	136	(7,4)%	140	(10,0)%	156	(19,2)%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	167	156	7,1%	144	16,0%	127	31,5%
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7 387	7 308	1,1%	7 280	1,5%	7 398	(0,1)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 591	2 599	(0,3)%	2 624	(1,3)%	2 675	(3,1)%
	Breitband-Anschlüsse	1 448	1 413	2,5%	1 388	4,3%	1 333	8,6%
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	6 015	6 008	0,1%	6 047	(0,5)%	6 046	(0,5)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 153	2 189	(1,6)%	2 239	(3,8)%	2 308	(6,7)%
	Breitband-Anschlüsse	1 186	1 192	(0,5)%	1 199	(1,1)%	1 200	(1,2)%
UNGARN^a	Mobilfunk-Kunden	4 938	4 948	(0,2)%	4 964	(0,5)%	4 898	0,8%
	Festnetz-Anschlüsse	1 606	1 644	(2,3)%	1 645	(2,4)%	1 611	(0,3)%
	Breitband-Anschlüsse	991	981	1,0%	969	2,3%	944	5,0%
POLEN^a	Mobilfunk-Kunden	15 827	15 794	0,2%	15 702	0,8%	15 675	1,0%
	Festnetz-Anschlüsse	18	12	50,0%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	Breitband-Anschlüsse	13	11	18,2%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
TSCHECHISCHE REPUBLIK^a	Mobilfunk-Kunden	5 996	5 993	0,1%	6 000	(0,1)%	5 946	0,8%
	Festnetz-Anschlüsse	152	155	(1,9)%	131	16,0%	130	16,9%
	Breitband-Anschlüsse	143	145	(1,4)%	131	9,2%	132	8,3%
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2 241	2 214	1,2%	2 252	(0,5)%	2 308	(2,9)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 038	1 052	(1,3)%	1 076	(3,5)%	1 114	(6,8)%
	Breitband-Anschlüsse	733	726	1,0%	725	1,1%	680	7,8%
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	3 689	3 830	(3,7)%	3 900	(5,4)%	4 277	(13,7)%
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2 196	2 202	(0,3)%	2 220	(1,1)%	2 237	(1,8)%
	Festnetz-Anschlüsse	864	875	(1,3)%	894	(3,4)%	908	(4,8)%
	Breitband-Anschlüsse	578	570	1,4%	559	3,4%	540	7,0%
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	3 934	3 956	(0,6)%	4 020	(2,1)%	4 118	(4,5)%
ÜBRIGE^{a, b}	Mobilfunk-Kunden	3 585	3 596	(0,3)%	3 607	(0,6)%	3 582	0,1%
	Festnetz-Anschlüsse	389	395	(1,5)%	423	(8,0)%	425	(8,5)%
	Breitband-Anschlüsse	291	293	(0,7)%	307	(5,2)%	302	(3,6)%

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert. In Ungarn erfolgte die Integration zum 1. April 2015.

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

Gesamt

Auch im ersten Halbjahr 2015 waren die Telekommunikationsmärkte in den Ländern unseres operativen Segments Europa weiterhin einer hohen Wettbewerbsintensität ausgesetzt. Trotzdem konnten wir die Kundenbestände auf Segmentebene nahezu stabil halten oder sogar leicht steigern, wie z. B. bei den TV- oder den Breitband-Anschlüssen. Dies ist zurückzuführen auf unsere Strategie, in höhere Bandbreiten – sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz – zu investieren. Gerade der Ausbau und die Vermarktung von Anschlüssen auf Basis der Glasfaser-Technologie gewinnt bei unseren Kunden eine immer stärkere Bedeutung, wovon v. a. das TV-Geschäft profitiert. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie konnten wir die Anzahl der IP-Anschlüsse kontinuierlich steigern – in erster Linie durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Zum Ende des ersten Halbjahres 2015 zählten wir 55,8 Mio. Mobilfunk-Kunden in unserem Gesamtbestand und konnten damit den Kundenbestand gegenüber dem Vorjahresendwert trotz einer immer noch hohen Wettbewerbsintensität auf den europäischen Mobilfunk-Märkten stabil halten. Wir positionieren uns in den jeweiligen Märkten als Qualitätsanbieter mit dem besten Service – und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz. Teil unserer Netzstrategie ist es, unsere Mobilfunknetze konsequent mit der 4G-/LTE-Technologie auszubauen. In Albanien werden wir im dritten Quartal LTE kommerziell anbieten können. Auch arbeiten wir verstärkt daran, unsere Kunden mit einer weitaus schnelleren Breitband-Anbindung über Mobilfunk versorgen zu können: So erzielten wir bei einem Test in Bratislava über unser 4G-/LTE-Netz eine Geschwindigkeit von bis zu 375 MBit/s. Durch unsere sukzessiven Investitionen in die Netzabdeckung konnten wir im ersten Halbjahr z. B. in Ungarn bereits über 90 % der Bevölkerung mit LTE erreichen. In Kroatien liegen wir bereits bei über 80 %. Darüber hinaus arbeiten wir in anderen Ländern daran, eine Netzabdeckung zwischen 75 und 95 % bis 2018 zu erreichen.

Durch die hohe Geschwindigkeit unserer Netze in Verbindung mit innovativen Bündel-Produktangeboten inklusive eines attraktiven Endgeräte-Portfolios konnten wir insbesondere im werthaltigen Vertragskundengeschäft robuste Kundenzahlen verzeichnen und erzielten einen Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand von über 45 %. Gerade im Hinblick auf den Bereich der Geschäftskunden stellen diese Attribute einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. So konnten wir zum 30. Juni 2015 den Anteil der Geschäftskunden am gesamten Vertragskundenbestand bei 32 % konstant hoch halten. Unserer Strategie folgend, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, reduzierte sich der Prepaid-Kundenbestand zum Ende des ersten Halbjahres 2015 gegenüber dem Jahresendwert 2014 um 0,5 %.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Unsere Investitionen in TV-Übertragungsrechte in vielen Ländern unseres operativen Segments ließ die Nachfrage nach unseren TV-Produkten auch aufgrund des exklusiven Inhalts merklich steigen. So wuchsen unsere Kundenzahlen um 1,5 % auf 3,8 Mio. an. Gegenüber dem Vorjahreshalbjahr ergab sich sogar ein Anstieg von 4,1 %. Davon entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von insgesamt 149 Tsd. auf Griechenland, Rumänien, Ungarn und die Slowakei.

Als integrierter Telekommunikationsanbieter wollen wir die Konvergenz von Festnetz- und Mobilfunk-Technologie vorantreiben und bieten bereits in allen unseren integrierten Ländern unseren Kunden Fixed Mobile Convergence (FMC)-Produkte an. Das technische Grundgerüst dafür ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk, in dem wir alle unsere Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Mit Erfolg, denn zum 30. Juni 2015 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von 3,8 Mio. verzeichnen – gegenüber dem Jahresendwert 2014 ein Zuwachs von 8,4 %. Nach der erfolgreichen Migration in der Slowakei und in EJR Mazedonien im vergangenen Jahr fokussieren wir uns u. a. nun auf Kroatien und Montenegro, die zum Jahresende 2015 die Migration der PSTN-Anschlüsse abgeschlossen haben werden. Hierbei liegen wir im ersten Halbjahr 2015 mit einer Migrationsquote von 91 % bzw. knapp 80 % gut im Plan. Insgesamt lag der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene bei 43 %. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende des ersten Halbjahres 2015 rund 8,8 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Der Rückgang gegenüber dem Jahresende 2014 von 2,5 % war v. a. die Folge von Anschlussverlusten bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail verzeichneten wir einen Anstieg um 1,6 % auf 5,1 Mio. Anschlüsse. Haupttreiber für den Anstieg war das DSL-Geschäft, v. a. in Griechenland, wo sich die zukunftsorientierte VDSL-Technologie eines regen Zuwachses erfreut. Aber auch in Ungarn, Rumänien und der Slowakei wuchs die Zahl der Breitband-Anschlüsse.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	3 106	3 136	3 163	(0,9)%	6 242	6 288	(0,7)%	12 972
Griechenland	692	704	697	1,0%	1 396	1 388	0,6%	2 869
Rumänien	241	241	242	(0,4)%	482	503	(4,2)%	1 002
Ungarn ^a	393	380	362	5,0%	773	728	6,2%	1 492
Polen ^a	382	385	365	5,5%	767	715	7,3%	1 492
Tschechische Republik ^a	226	231	217	6,5%	457	431	6,0%	862
Kroatien	211	222	221	0,5%	433	431	0,5%	905
Niederlande	346	362	379	(4,5)%	708	772	(8,3)%	1 551
Slowakei	187	185	192	(3,6)%	372	389	(4,4)%	768
Österreich	197	205	201	2,0%	402	393	2,3%	815
Übrige ^{a,b}	279	271	336	(19,3)%	550	637	(13,7)%	1 442
Betriebsergebnis (EBIT)	320	385	416	(7,5)%	705	817	(13,7)%	1 704
EBIT-Marge %	10,3	12,3	13,2		11,3	13,0		13,1
Abschreibungen	(633)	(622)	(658)	5,5%	(1 255)	(1 269)	1,1%	(2 597)
EBITDA	953	1 007	1 074	(6,2)%	1 960	2 086	(6,0)%	4 301
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(55)	(62)	(24)	n.a.	(117)	(39)	n.a.	(131)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 008	1 069	1 098	(2,6)%	2 077	2 125	(2,3)%	4 432
Griechenland	263	267	282	(5,3)%	530	542	(2,2)%	1 138
Rumänien	55	49	70	(30,0)%	104	136	(23,5)%	266
Ungarn ^a	106	135	123	9,8%	241	217	11,1%	445
Polen ^a	130	145	141	2,8%	275	275	-	579
Tschechische Republik ^a	89	96	91	5,5%	185	183	1,1%	362
Kroatien	81	90	86	4,7%	171	168	1,8%	365
Niederlande	133	124	150	(17,3)%	257	298	(13,8)%	630
Slowakei	73	76	76	-	149	154	(3,2)%	310
Österreich	65	66	60	10,0%	131	104	26,0%	211
Übrige ^{a,b}	13	19	16	18,8%	32	48	(33,3)%	125
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,5	34,1	34,7		33,3	33,8		34,2
CASH CAPEX	(494)	(299)	(422)	29,1%	(793)	(1 007)	21,3%	(2 101)

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

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert. In Ungarn erfolgte die Integration zum 1. April 2015.

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

Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2015 einen Gesamtumsatz von 6,2 Mrd. € und lag damit annähernd auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Organisch, d. h. unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode sowie konstanten Wechselkursen, sank der Segmentumsatz um 2,8 %.

Entscheidungen von Regulierungsbehörden belasteten unseren Segmentumsatz nach wie vor deutlich: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie insbesondere Roaming-Regulierungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments waren die Ursache für über die Hälfte unseres organischen Umsatzrückgangs. Zusätzlich dazu setzte die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in den Ländern unseres operativen Segments die Umsätze weiter unter Druck. Das Wholesale-Geschäft entwickelte sich, gemäß unserer Strategie, uns aus dem Voice Hubbing-Geschäft (Terminierung von internationalen Telefongesprächen) sukzessive zurückzuziehen, negativ.

Dank der konsequenten Ausrichtung unserer Landesgesellschaften in Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte auf Segmentebene teilweise kompensieren. Im ersten Halbjahr 2015 belief sich der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz bereits auf 28 %. Dabei etablierte sich das mobile Datengeschäft wieder als größter absoluter Wachstumstreiber mit einem Plus gegenüber der Vorjahresperiode von insgesamt 11 % bzw. 82 Mio. €. Dazu beigetragen haben alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere die Niederlande, Griechenland, Österreich und Ungarn. Der Großteil des Umsatzes aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf das Privatkundengeschäft. Attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten ließen die Nutzungsrate bei den Datendiensten deutlich wachsen. Auch in den Bereichen Breitband und TV setzte sich der Aufwärtstrend der vergangenen Quartale fort: Im ersten Halbjahr 2015 stieg der Breitband-/TV-Umsatz um 9 % und konnte somit auch seinen Anteil am Gesamtumsatz leicht steigern. Positiv dazu beigetragen hat v. a. das Festnetz-Geschäft in Griechenland, in der Tschechischen Republik sowie in Ungarn. Neben dem Erwerb der GTS Central Europe Gruppe im Vorjahr war auch unser erweitertes Produkt- und Service-Portfolio ursächlich dafür, dass wir im Geschäftskundenbereich B2B/ICT – v. a. in der Tschechischen Republik und in Polen – höhere Umsätze gegenüber dem Vorjahr erzielten. Auch das Energie-Resale-Geschäft in Ungarn verzeichnete Umsatzzuwächse gegenüber der Vorjahresperiode.

Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern entwickelten sich die Umsätze aus den Verkäufen von Endgeräten positiv. Dieses Umsatzplus ist u. a. darauf zurückzuführen, 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. Somit bleibt für den Kunden das Endgerät auch ohne Subventionen weiterhin bezahlbar.

Betrachtet man den organischen Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war im ersten Halbjahr 2015 das Geschäft in den Niederlanden am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen – zum einen regulierungsbedingt

beim Roaming-Geschäft, zum anderen durch einen geringeren Kundenbestand. Auch Rumänien musste Umsatzeinbußen akzeptieren, wovon ein Großteil auf die Absenkung der Mobilfunk-Terminierung im zweiten Quartal 2014 zurückzuführen ist. Im Wesentlichen marktbedingte Umsatzrückgänge mussten die Slowakei und die Tschechische Republik hinnehmen. Hingegen wirkten sich Umsatzanstiege v. a. in Ungarn, im Wesentlichen dank positiver Umsatzbeiträge im Mobilfunk- und Festnetz-Geschäft, in Griechenland durch das Festnetz-Geschäft und in Österreich positiv auf die Umsatzentwicklung auf Segmentebene aus.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2015 ein bereinigtes EBITDA von 2,1 Mrd. €; das sind 2,3 % weniger als im Vorjahreshalbjahr. Unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode sowie konstanten Wechselkursen sank das bereinigte EBITDA um 4,0 %. In erster Linie wirkten sich die insgesamt geringeren organischen Umsätze auf Segmentebene negativ auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung aus. Darüber hinaus setzten Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, staatliche Sparprogramme sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden unser Ergebnis zusätzlich unter Druck.

Aus Länderperspektive waren die Rückgänge beim bereinigten EBITDA in erster Linie umsatzbedingt auf die Niederlande und Rumänien zurückzuführen. Dem standen gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge v. a. in Österreich und Ungarn entgegen, die sich positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene auswirkten.

Mit Maßnahmen zur Effizienzsteigerung konnten wir gezielt die indirekten Kosten senken und so dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang teilweise entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten. Darüber hinaus wirkten sich leicht geringere direkte Kosten positiv auf die EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene aus.

Sondereinflüsse beeinflussten unser EBITDA im Saldo in Höhe von 117 Mio. €. Neben Aufwendungen für Personalmaßnahmen war hier auch der Aufwand für den geschlossenen Vergleich für die Streitbeilegung des Rechtsverfahrens „Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom“ im ersten Quartal 2015 enthalten. Weitere Erläuterungen zu dem Rechtsverfahren finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f. Im Ergebnis reduzierte sich unser EBITDA um 0,1 Mrd. € auf 2,0 Mrd. €.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

Für die Position des führenden europäischen Telekommunikationsanbieters verfolgen wir die Strategie, die meisten unserer Landesgesellschaften zu integrierten All-IP-Playern zu entwickeln, die mit bestem Kundenerlebnis begeistern – und das unabhängig von ihrer jeweiligen Marktposition. Hierfür etablieren wir ein Produktionsmodell mithilfe einer paneuropäischen, voll IP-basierten Netzinfrastruktur, bestem Netzzugang und optimierten Prozessen und Kundenschnittstellen. Die meisten unserer Gesellschaften agieren bereits sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. Daneben setzen unsere Gesellschaften in den Niederlanden und Österreich als „mobile attacker“ weiterhin ihren Fokus auf das Mobilfunk-Geschäft. Sie positionieren sich als Anbieter, die am stärksten auf Kundenanforderungen eingehen und besetzen damit nachhaltig eine Nische als reine Mobilfunk-Anbieter. Im Nachfolgenden stellen wir repräsentativ folgende Landesgesellschaften dar:

Griechenland. In Griechenland erzielten wir im ersten Halbjahr 2015 trotz der Krise einen auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz von 1,4 Mrd. € dank der positiven Beiträge aus dem Festnetz-Geschäft, die das Umsatzminus im Mobilfunk kompensieren konnten. Das Mobilfunk-Geschäft war im Wesentlichen geprägt durch die sich unter Druck befindenden Sprachumsätze, u. a. durch die zunehmende Attraktivität von Flat-Tarifen und dem damit verbundenen niedrigeren Preisgefüge. Auch sanken die SMS-Umsätze beim Prepaid gegenüber der Vorjahresperiode – zunehmend bedingt durch vermehrte Inanspruchnahme von SMS-Tarifoptionen sowie einer geringeren Nutzung. Diese wurden jedoch überkompensiert durch höhere Umsätze beim Datengeschäft – teils bedingt durch eine höhere Nachfrage nach Datendiensten.

Der Festnetz-Bereich entwickelte sich infolge der Umsatzanstiege im Breitband- sowie TV-Geschäft deutlich positiv. Unsere attraktiven TV-Inhalte wurden positiv von den Kunden angenommen. In Verbindung mit der Fokussierung auf den Ausbau der DSL-Anschlüsse, verzeichneten wir auch bei der Anzahl der Breitband-Anschlüsse einen regen Kundenzuwachs. Auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT leistete mit einem Umsatzanstieg einen positiven Beitrag. Insgesamt ist es uns dadurch gelungen, die rückläufigen Umsätze bei den Sprachdiensten – insbesondere belastet durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie – auszugleichen.

Im ersten Halbjahr 2015 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland bei 530 Mio. € und sank gegenüber der Vorjahresperiode um 2,2 %. Neben dem auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz konnten höhere direkte Kosten, u. a. bedingt durch höhere Ausgaben bei den Endgeräten, nicht ganz durch gesunkene indirekte Kosten kompensiert werden.

Ungarn. Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,2 % auf 773 Mio. € an. Dieser Anstieg resultierte zum einen aus Zuwächsen bei den mobilen Serviceumsätzen durch eine höhere Anzahl an werthaltigen Vertragskunden gepaart mit einer deutlich höheren Nutzung von Sprachdiensten. Zum anderen setzte sich aber auch der positive Trend beim Geschäft mit den mobilen Datenumsätzen im ersten Halbjahr 2015 weiter fort: So erzielten wir einen Anstieg von rund 15 %. Dies ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes, der hohen Reichweite sowie der erfolgreichen Vermarktung innovativer Produkte, die sich sowohl im Nutzungsverhalten als auch in einem hohen Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Endgeräten widerspiegelt. Das macht sich auch bei den Endgeräteverkäufen bemerkbar, die sich mit ihrem Umsatzbeitrag positiv auf den gesamten Mobilfunk-Umsatz auswirkten.

Im Festnetz-Geschäft resultierte der Umsatzanstieg im Wesentlichen aus Zuwächsen im Breitband- und im TV-Geschäft, was gegenüber der Vorjahresperiode einen Anstieg von 12,5 % ausmachte. Auch deren Anteil an den gesamten Festnetz-Umsätzen stieg um 4 Prozentpunkte gegenüber der Vorjahresperiode an. Infolge unserer Strategie, in unseren integrierten Landesgesellschaften ein paneuropäisches Netzwerk aufzubauen, wurden IP-basierende Breitband-Anschlüsse stärker vermarktet. Infolgedessen stiegen z. B. die Breitband-Anschlüsse im Vergleich zur Vorjahresperiode insbesondere bei den VDSL-Anschlüssen an. Davon profitierte auch das TV-Geschäft, das durch seine innovativen TV-Dienste über alle Bildschirme hinweg die Kunden überzeugte. Auch das Energie-Resale-Geschäft entwickelte sich positiv gegenüber der Vorjahresperiode. Darüber hinaus leistete auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag, sodass wir die insgesamt rückläufigen Sprachumsätze bei der klassischen Telefonie überkompensieren konnten.

Das bereinigte EBITDA betrug 241 Mio. € und erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahreshalbjahr im Wesentlichen durch die positiven Effekte aus dem Umsatzanstieg um 11,1 %. Zusätzlich dazu wirkten sich auch unsere Programme zur Effizienzsteigerung positiv auf das bereinigte EBITDA aus und konnten somit sowohl die höheren direkten Kosten als auch die unvermindert hohen steuerlichen Belastungen kompensieren.

Österreich. In Österreich erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2015 einen Umsatz von 402 Mio. €, was einem Anstieg von 2,3 % gegenüber dem Vorjahreshalbjahr entspricht. Dies ist zum einen auf die positive Entwicklung der Sprachumsätze zurückzuführen. Zum anderen stiegen die Umsätze beim mobilen Datengeschäft durch eine höhere Nutzung der Datendienste insbesondere bei den Vertragskunden weiter zweistellig an, sodass sich auch der Anteil der Datenumsätze an den Gesamtumsätzen gegenüber der Vorjahresperiode erhöhte. Ursache dafür ist v. a. das Ergebnis der erfolgreichen Einführung des neuen Tarifmodells im letzten Jahr, gefolgt von einer anhaltend hohen Nachfrage nach Smartphones. Beides führte zu einer sprunghaft gewachsenen Nutzung der Datendienste. Zusätzlich dazu stiegen die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen. Insgesamt konnten wir so die Rückgänge aufgrund von regulierungsbedingt geringeren Roaming-Entgelten kompensieren.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2015 gegenüber der Vorjahresperiode um 26,0 % und betrug somit 131 Mio. €. Zu diesem Ergebnis haben neben den positiven Effekten aus dem Umsatzanstieg auch geringere indirekte Kosten, insbesondere bei den Personalkosten, beigetragen. Ebenfalls einen positiven Beitrag zum bereinigten EBITDA leisteten Einsparungen bei den direkten Kosten, im Wesentlichen durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenansprache sowie durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten.

EBIT

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Halbjahr 2015 bei 705 Mio. €; dies entspricht einem Rückgang um 0,1 Mrd. € gegenüber der Vorjahresperiode. Der Hauptgrund für diese Veränderung liegt in der rückläufigen EBITDA-Entwicklung. Ein gegenüber der Vorjahresperiode leicht vermindertes Abschreibungsniveau stand dem entgegen.

Cash Capex

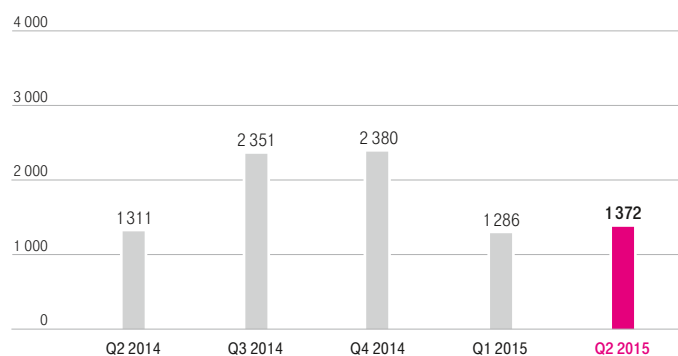
Im ersten Halbjahr 2015 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 793 Mio. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 21,3 %, der in erster Linie durch den im Vorjahr getätigten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in der Tschechischen Republik und der Slowakei bedingt ist. Im ersten Halbjahr 2015 haben wir in geringerem Umfang Mobilfunk-Spektren wie z. B. in Albanien erworben.

SYSTEMGESCHÄFT

WESENTLICHE KPIs

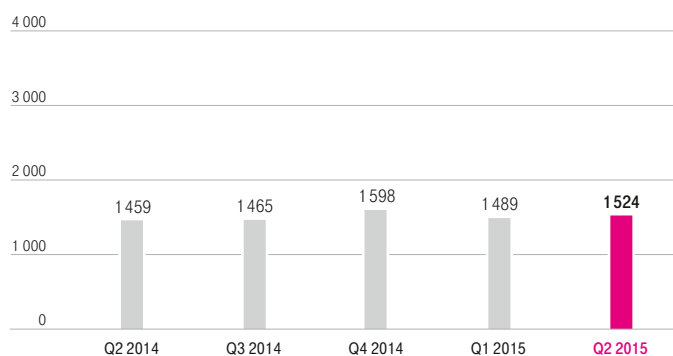
Auftragseingang

in Mio. €



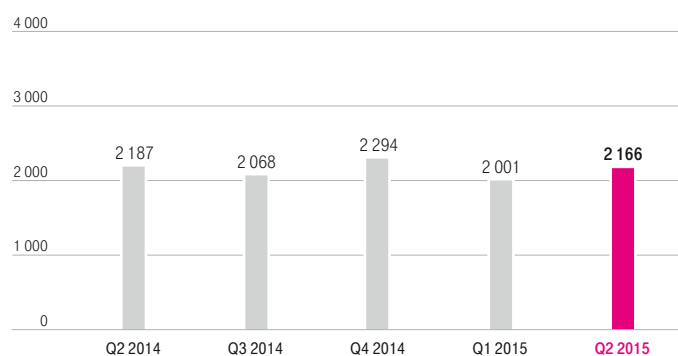
Umsatz extern

in Mio. €



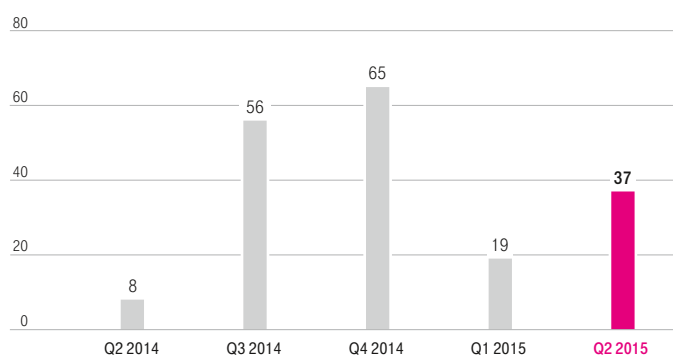
Umsatz

in Mio. €



EBIT bereinigt

in Mio. €



		30.06.2015	Veränderung 30.06.2015/ 31.03.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.06.2015/ 31.12.2014 in %	30.06.2014	Veränderung 30.06.2015/ 30.06.2014 in %
AUFTRAGSEINGANG	Mio. €	2 658	n. a.	7 456	n. a.	2 725	(2,5)%
COMPUTING & DESKTOP SERVICES							
Anzahl der betreuten Server	Stück	61 768	0,6%	61 654	0,2%	61 546	0,4%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,64	1,2%	1,58	3,8%	1,49	10,1%
SYSTEMS INTEGRATION							
Fakturierte Stunden	Mio.	2,7	n. a.	6,1	n. a.	3,2	(15,6)%
Utilization Rate	%	82,3	0,6%p	83,8	(1,5)%p	82,3	0,0%p

Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2015 konnte T-Systems neue Verträge im In- und Ausland abschließen: Trotzdem sank der Auftragseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 2,5 %. Dies ist auf die Neuausrichtung des Geschäftsmodells zurückzuführen, mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rentabilitätskriterien für die Annahme von Neuaufträgen verschärft: Dienste mit anhaltend geringer Profitabilität werden wir künftig über spezialisierte Partner anbieten oder bei wenig attraktiver Nachfrage ganz aus unserem Leistungskatalog streichen. Von der Neuausrichtung gestärkt, konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können auf eine immer größere Bandbreite an Lösungen aus der Cloud zurückgreifen und gleichzeitig von unserer Expertise bei Transformationsleistungen profitieren, unsere Kunden sicher in die Cloud zu bringen.

Ein weiterer wichtiger Baustein für den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts sind strategische Partnerschaften. Das heißt, wir bieten Lösungen unserer Partner entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden aus unseren Rechenzentren in Deutschland an. Dabei spielen die Aspekte Sicherheit und Hochverfügbarkeit für T-Systems und für unsere Kunden eine wichtige Rolle.

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich. Die Anzahl der betreuten Server stieg um 0,4 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2014 aufgrund des weiteren Ausbaus der Wachstumsfelder. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungsstärkere Einheiten errichten, wodurch unsere Anzahl an Rechenzentren reduziert werden konnte – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,1 % auf 1,64 Mio. Stück.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	2 001	2 166	2 187	(1,0)%	4 167	4 239	(1,7)%	8 601
Betriebsergebnis (EBIT)	(65)	(230)	(131)	(75,6)%	(295)	(190)	(55,3)%	(422)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(84)	(267)	(139)	(92,1)%	(351)	(196)	(79,1)%	(549)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	19	37	8	n. a.	56	6	n. a.	127
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	0,9	1,7	0,4		1,3	0,1		1,5
Abschreibungen	(145)	(225)	(286)	21,3%	(370)	(426)	13,1%	(717)
EBITDA	80	(5)	155	n. a.	75	236	(68,2)%	295
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(74)	(219)	(133)	(64,7)%	(293)	(190)	(54,2)%	(540)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	154	214	288	(25,7)%	368	426	(13,6)%	835
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	7,7	9,9	13,2		8,8	10,0		9,7
CASH CAPEX	(252)	(279)	(254)	(9,8)%	(531)	(507)	(4,7)%	(1 171)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 4,2 Mrd. € und lag somit um 1,7 % unter dem Vorjahresniveau. Ursache war in erster Linie der planmäßig rückläufige Umsatz des Geschäftsbereichs Telekom IT.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 3,4 Mrd. € um 2,3 % höher als im Vergleichszeitraum; dabei konnte insbesondere der internationale Umsatz ausgebaut werden. Die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft konnte durch den Umsatz aus Neuverträgen überkompensiert werden. Darüber hinaus wirkten Wechselkurseffekte positiv auf den Umsatz der Market Unit.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationalen internen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit 738 Mio. € um 16,7 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen durch geringere konzerninterne Umsätze aus der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems begründet. Weiterhin spiegelt der Rückgang v. a. die vorgesehenen Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im Berichtszeitraum sank das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 58 Mio. € bzw. 13,6 %. Der Rückgang ist auf einen deutlich reduzierten Beitrag der Telekom IT zurückzuführen. In der Market Unit konnte die Steigerung des bereinigten EBITDA weiter fortgeführt werden. So erhöhte sich der Ergebnisbeitrag der Market Unit im Vergleich zum Vorjahr um 34,9 %. Gründe dafür sind u. a. die verbesserte Kundenprofitabilität sowie die Effekte aus den eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Diese positiven Effekte wurden teilweise durch notwendige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen, kompensiert. Die bereinigte EBITDA-Marge sank von 10,0 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 8,8 % im ersten Halbjahr 2015.

Das EBITDA sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 68,2 % auf 75 Mio. €, bedingt durch die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte. Die Sonderinflüsse lagen über Vorjahresniveau, v. a. durch Restrukturierungsprogramme und die Beilegung von Differenzen bzw. die Optimierung von Transaktionen.

EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT war im ersten Halbjahr 2015 um 50 Mio. € besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Maßgebliche Einflüsse waren die im bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte bei gesunkenen Abschreibungen, insbesondere im Zusammenhang mit der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems und der Verlängerung einer Software-Nutzungsdauer. Die bereinigte EBIT-Marge stieg von 0,1 % im Vergleichszeitraum auf 1,3 %.

Cash Capex

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 0,5 Mrd. €. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, das wir mit der zunehmenden Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen weiterentwickeln. Deshalb investieren wir in intelligente Netzlösungen wie Vernetztes Automobil, Gesundheit und Energie sowie in digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security. Dem entgegen wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen.

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 2014, Seite 67 ff.

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	565	584	610	(4,3)%	1 149	1 232	(6,7)%	2 516
Betriebsergebnis (EBIT)	(252)	(231)	(456)	49,3%	(483)	939	n. a.	(109)
Abschreibungen	(144)	(138)	(152)	9,2%	(282)	(301)	6,3%	(671)
EBITDA	(108)	(93)	(304)	69,4%	(201)	1 240	n. a.	562
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	(17)	(144)	88,2%	(103)	1 518	n. a.	1 229
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(22)	(76)	(160)	52,5%	(98)	(278)	64,7%	(667)
CASH CAPEX	(96)	(65)	(81)	19,8%	(161)	(146)	(10,3)%	(381)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Halbjahr 2015 gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres um 6,7%. 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. Des Weiteren sanken die konzerninternen Umsätze – v. a. im Bereich Grundstücke und Gebäude aufgrund der fortgesetzten Flächenoptimierung – gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im ersten Halbjahr 2015 verbesserte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zur Vorjahresperiode um 180 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. €, resultierend aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens im ersten Quartal 2015, zurückzuführen. Des Weiteren wirkten höhere Erträge aus dem Verkauf von Grundstücken und Gebäuden sowie geringere Personalaufwendungen infolge des fortgesetzten Personalumbaus positiv auf das Ergebnis. Gegenläufig belasteten die Weitergabe von Effizienzgewinnen an die operativen Konzernsegmente, die durch fortgeführte Kostensenkungen erreicht wurden, sowie der Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe das EBITDA.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit Sondereinflüssen – insbesondere für Personalmaßnahmen – von 103 Mio. € belastet. In der Vergleichsperiode waren die Sondereinflüsse entscheidend vom Ertrag im Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe geprägt.

EBIT

Der Rückgang des EBIT gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist maßgeblich auf den Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe im Vorjahr zurückzuführen. Die Abschreibungen lagen um 6,3% unter Vorjahresniveau, v. a. aufgrund des geringeren Anlagenbestandes bei Grundstücken und Gebäude.

Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 15 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus höheren Fahrzeuganschaffungen.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. JUNI 2015)

Informationen zu den Entwicklungen in der **Staatsschulden- und Bankenkrise in Griechenland** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f.

Die Deutsche Telekom hat am 17. Juli 2015 eine **Vereinbarung mit Telefónica Deutschland zur Übernahme von 7 700 Mobilfunk-Standorten** geschlossen. Die Mobilfunk-Standorte wurden seitens Telefónica Deutschland infolge der Netzintegration von O₂ und E-Plus überzählig. Die überwiegend auf Dächern installierten Funkmasten ermöglichen es uns, die Planungen für den Netzausbau schneller umzusetzen und das eigene Mobilfunknetz zu optimieren.

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 2014 veröffentlichten Prognosen (Geschäftsbericht 2014, Seite 134 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 2014

Die Deutsche Telekom hat im Geschäftsbericht 2014 einen Erwartungswert für das bereinigte EBITDA für das Geschäftsjahr 2015 von rund 18,3 Mrd. € formuliert. In diesem Erwartungswert waren ein Ertrag von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens sowie das ebenfalls positiv auf unser bereinigtes EBITDA wirkende neue Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“ der T-Mobile US nicht enthalten. Im Rahmen dieses Geschäftsmodells wird Kunden der T-Mobile US ab Juni 2015 zusätzlich zu den Ratenkaufmöglichkeiten für Endgeräte ein Endgeräte-Mietmodell angeboten. Weiterhin wirkt sich der in diesem Jahr bisher stark gestiegene US-Dollar-Kurs deutlich positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Ohne Berücksichtigung der genannten Effekte im bereinigten EBITDA bestätigen wir weiterhin unsere Erwartung für 2015.

Unseren Erwartungswert für den Free Cashflow von rund 4,3 Mrd. € für 2015 bestätigen wir somit ebenfalls.

RISIKO- UND CHANCENSITUATION

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2014, Seite 146 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

KONJUNKTURELLE RISIKEN EUROPA

Die Verschärfung der Staatsschulden- und Bankenkrise Griechenlands Ende Juni 2015 hat das konjunkturelle Risiko, dem sich unsere Beteiligung in Griechenland ausgesetzt sieht, zunächst erhöht. Die zuletzt positiven Entwicklungen, insbesondere die Verhandlungen zwischen Griechenland und den europäischen Institutionen, sowie die Reformzustimmung durch das griechische Parlament und die ersten Reformumsetzungen, haben jedoch die Wahrscheinlichkeit für ein mögliches Ausscheiden Griechenlands aus der Europäischen Währungsunion wieder gesenkt. Eine erneute Verschärfung der Staatsschulden- und Bankenkrise in Griechenland könnte das konjunkturelle Risiko entsprechend beeinflussen.

RECHTSVERFAHREN

Schiedsverfahren Toll Collect. Im Schiedsverfahren Toll Collect fand im Juni 2015 eine weitere mündliche Verhandlung statt, die im Januar 2016 fortgesetzt wird. Die Deutsche Telekom hat in 2014 bilanzielle Risikovor- sorge in angemessener Höhe gebildet.

Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten. Die Beschwerde des Dr. Harisch gegen die Nichtzulassung der Revision wies der Bundesgerichtshof mit Beschluss vom 14. April 2015 zurück. Die Klage in Höhe von ca. 612 Mio. € zuzüglich Zinsen ist damit rechtskräftig abgewiesen. Im Berufungsverfahren der telegate AG über eine von der telegate AG geltend gemachte Schadensersatzklage in Höhe von ca. 86 Mio. € zuzüglich Zinsen wies das Oberlandesgericht Düsseldorf die Berufung der telegate AG mit Urteil vom 22. April 2015 zurück und ließ die Revision nicht zu. Gegen die Nichtzulassung der Revision legte die telegate AG im Mai 2015 Beschwerde beim Bundesgerichtshof ein.

Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen. Das Landgericht Frankfurt am Main hat im Februar und März 2015 weitere 20 Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen abgewiesen. Insgesamt wurden somit 22 von 81 Klagen erstinstanzlich abgewiesen. Zwei dieser Urteile sind zwischenzeitlich rechtskräftig. Gegen die übrigen Urteile haben die Kläger Berufung beim Oberlandesgericht Frankfurt am Main eingelegt. Die verbleibende Klagesumme beträgt ca. 467 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Deutsche Telekom bildet seit 2014 bilanzielle Risikovor- sorge in angemessener Höhe.

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, wies der Bundesgerichtshof mit Entscheidung vom 16. Juni 2015 die von den Parteien jeweils eingelegten Beschwerden gegen die Nichtzulassung der Revision zurück.

IN 2015 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien haben im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen. Der beigelegte Streit betraf eine gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Der Vergleich wurde im Mai 2015 vom zuständigen Gericht in Bratislava bestätigt; das Verfahren ist somit rechtskräftig beendet. Die Deutsche Telekom konnte, entsprechend ihrer damaligen Beteiligungshöhe an der Slovak Telekom, vertragliche Rückgriffsansprüche auf Erstattung der seitens der Slovak Telekom auf den Vergleich gezahlten Summe im Juli 2015 realisieren.

REGULIERUNG

Im Rahmen einer Strategie für den Digitalen Binnenmarkt hat die Europäische Kommission Anfang Mai 2015 ihre kommenden Initiativen im Bereich der Europäischen Regulierung angekündigt. Darunter fällt u. a. eine vollständige **Überarbeitung des geltenden EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation**, die im Herbst dieses Jahres mit einer öffentlichen Konsultation eingeleitet werden soll. Der Prozess umfasst eine Überprüfung der derzeitigen ex ante-Regulierung für den Netzzugang, eine Reform der Diensteregulierung, die u. a. eine stärkere Gleichbehandlung von Telekommunikationsdiensten und Internet-basierten (Kommunikations-) Diensten zum Ziel hat sowie eine erneute Initiative für einen stärker harmonisierten Rahmen für die Spektrumvergabe für den Mobilfunk. Darüber hinaus hat die Kommission eine Überprüfung der Rolle der Internet-Plattformen in der Digitalen Wirtschaft mit Blick auf mögliche gesetzgeberische Maßnahmen angekündigt, die Ende 2015 beginnen soll. Die Initiativen bieten in ihrer Gesamtheit die Chance, ausgeglichene Wettbewerbsbedingungen zwischen Telekommunikations- und Internet-Firmen im Bereich der Regulierung zu erreichen. Die konkret aus diesen Initiativen erwachsenden Chancen und Risiken lassen sich derzeit jedoch noch nicht abschließend abschätzen.

Im Rahmen des Trilogprozesses zur **Verordnung der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt**, die Regelungen zu Netzneutralität und International Roaming beinhaltet, haben EU-Parlament und Europäischer Rat im Juli 2015 eine vorläufige Einigung erzielt. Dabei stehen die Zustimmungen des EU-Parlaments sowie des Rates, die Anfang des vierten Quartals 2015 erwartet werden, noch aus.

- **Netzneutralität.** Der Entwurf zur Telekommunikationsbinnenmarkt-Verordnung ermöglicht die Erbringung von sog. „Spezialdiensten“ mit gesicherter Qualität sowie Internet-Zugangsdiensten auf einem gemeinsamen IP-Netz. Die Zulässigkeit von Spezialdiensten ist allerdings daran geknüpft, dass eine gesicherte Qualität für die Erbringung des Dienstes notwendig ist. Eine strikte Gleichbehandlung sämtlichen Datenverkehrs würde als Grundsatz verankert, wobei Ausnahmen zur Verkehrssteuerung nur in begrenzten Fällen zulässig sein sollten, etwa zur Sicherstellung objektiv unterschiedlicher technischer Anforderungen von unterschiedlichen Dienstekategorien und zur Verhinderung drohender Überlastungen im Netz. Zero-rating, also die Nichtanrechnung bestimmter Verkehrsmengen i. R. v. Volumentarifen bliebe zulässig, wobei entsprechende Angebote einer Kontrolle der BNetzA unterlägen. In der Verordnung sind weitreichende Überwachungs- und Eingriffsbefugnisse der Regulierungsbehörden sowie Bußgeldvorschriften vorgesehen.

- **International Roaming.** Bezüglich International Roaming sieht der Entwurf zur Telekommunikationsbinnenmarkt-Verordnung vor, dass eine erste Absenkung der Roaming-Tarife zum 30. April 2016 auf das Niveau nationaler Tarife zuzüglich eines in der Höhe stark limitierten Aufschlags erfolgt. Ab dem 15. Juni 2017 sollen Aufschläge für Roaming-Leistungen innerhalb der EU gänzlich wegfallen (sog. „Roam like at Home“), sofern sie nicht im Rahmen einer noch zu spezifizierenden sog. „Fair Use Policy“ möglich sind. Der Stichtag 15. Juni 2017 verschiebt sich, wenn es auf EU-Ebene nicht gelingt, rechtzeitig vorher entsprechende Wholesale-Regelungen anzupassen. Die Einführung des sog. „Roam like at Home“ wird zu entsprechenden Umsatzverlusten sowie zu einem erheblichen Implementierungsaufwand führen.

Auf EU-Ebene sind die Arbeiten an der neuen **Zahlungsdiensterichtlinie 2** (Payment Service Directive 2) im Wesentlichen abgeschlossen; sie wird die Zahlungsdiensterichtlinie 1 aus dem Jahr 2007 ablösen. Nach dem derzeitigen Stand werden Fakturierungsmodelle für Voice- und Non-Voice-Dienste im Mobilfunk für die Abrechnung von Diensten Dritter über die Telefonrechnung betragsmäßig eingeschränkt. Die Richtlinie wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2015 in Kraft treten und eine zweijährige Umsetzungsfrist in den Mitgliedsstaaten haben. Dies wird je nach Umsetzung in nationales Recht zu Einschränkungen in den Geschäftsmodellen zur Fakturierung von Diensten Dritter sowie zu Implementierungskosten zur Einhaltung der Wertgrenzen führen.

Weiterer Vectoring-Ausbau beantragt. Wir haben am 23. Februar 2015 bei der BNetzA beantragt, von der Verpflichtung, Wettbewerbern VDSL-Anschlüsse in den Hauptverteilern zu ermöglichen, befreit zu werden. Wenn die Behörde dem Antrag stattgibt, können wir die Voraussetzungen dafür schaffen, dass ca. 6 Millionen weitere Haushalte Geschwindigkeiten von bis zu 100 MBit/s nutzen können. Perspektivisch sind sogar Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 250 MBit/s (Super-Vectoring) möglich. Insgesamt würden dann rund 80% der Haushalte schnelle Anschlüsse bekommen können. Wir rechnen mit einem Abschluss des Regulierungsverfahrens im vierten Quartal 2015. Die regulatorischen Voraussetzungen sind jedoch erst mit einer Anpassung des Standardangebots gegeben, was voraussichtlich im dritten Quartal 2016 stattfinden wird.

Die BNetzA hat im Entwurf der **Regulierungsverfügung für den Bitstrommarkt** vom 29. April 2015 ergänzend zur bisherigen ex post-Regulierung für sog. „Layer-3-Bitstromzugangprodukte“ eine ex ante-Regulierung für Layer-2-Bitstromzugangprodukte vorgesehen. Ein Layer-2-Bitstromzugangprodukt soll zum 1. Januar 2016 von uns angeboten werden. Würde die BNetzA eine enge und rigide ex ante-Regulierung der Layer-2-Bitstromzugangprodukte festlegen, würde das Risiko entstehen, dass innovative Preismodelle wie z. B. Kontingentmodelle für uns nicht mehr attraktiv wären.

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. €

	30.06.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2014
AKTIVA					
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	27 325	29 798	(2 473)	(8,3)%	18 402
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 694	7 523	(2 829)	(37,6)%	4 383
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10 600	10 454	146	1,4%	8 112
Ertragsteuerforderungen	143	84	59	70,2%	113
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 109	2 976	(867)	(29,1)%	2 805
Vorräte	1 690	1 503	187	12,4%	1 231
Übrige Vermögenswerte	1 631	1 380	251	18,2%	1 672
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	6 458	5 878	580	9,9%	86
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	107 653	99 562	8 091	8,1%	99 626
Immaterielle Vermögenswerte	57 165	51 565	5 600	10,9%	48 566
Sachanlagen	41 027	39 616	1 411	3,6%	37 705
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	534	617	(83)	(13,5)%	6 467
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3 046	2 284	762	33,4%	1 680
Aktive latente Steuern	5 507	5 169	338	6,5%	4 914
Übrige Vermögenswerte	374	311	63	20,3%	294
BILANZSUMME	134 978	129 360	5 618	4,3%	118 028
PASSIVA					
KURZFRISTIGE SCHULDEN	32 603	28 198	4 405	15,6%	25 691
Finanzielle Verbindlichkeiten	15 152	10 558	4 594	43,5%	10 767
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9 158	9 681	(523)	(5,4)%	7 441
Ertragsteuerverbindlichkeiten	302	276	26	9,4%	290
Sonstige Rückstellungen	3 150	3 517	(367)	(10,4)%	2 976
Übrige Schulden	4 831	4 160	671	16,1%	4 179
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	10	6	4	66,7%	38
LANGFRISTIGE SCHULDEN	66 414	67 096	(682)	(1,0)%	59 836
Finanzielle Verbindlichkeiten	43 093	44 669	(1 576)	(3,5)%	39 104
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 033	8 465	(432)	(5,1)%	7 642
Sonstige Rückstellungen	2 339	2 373	(34)	(1,4)%	2 035
Passive latente Steuern	8 913	7 712	1 201	15,6%	7 194
Übrige Schulden	4 036	3 877	159	4,1%	3 861
SCHULDEN	99 017	95 294	3 723	3,9%	85 527
EIGENKAPITAL	35 961	34 066	1 895	5,6%	32 501
Gezeichnetes Kapital	11 793	11 611	182	1,6%	11 611
Eigene Anteile	(53)	(53)	0	0,0%	(54)
	11 740	11 558	182	1,6%	11 557
Kapitalrücklage	52 361	51 778	583	1,1%	51 746
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(38 827)	(39 783)	956	2,4%	(39 117)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(491)	(1 838)	1 347	73,3%	(2 250)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	1 337	798	539	67,5%	-
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1 499	2 924	(1 425)	(48,7)%	2 528
ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS	27 619	25 437	2 182	8,6%	24 464
Anteile anderer Gesellschafter	8 342	8 629	(287)	(3,3)%	8 037
BILANZSUMME	134 978	129 360	5 618	4,3%	118 028

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZERLÖSE	17 428	15 114	15,3%	34 270	30 008	14,2%	62 658
Umsatzkosten	(10 852)	(9 005)	(20,5)%	(21 090)	(18 139)	(16,3)%	(38 539)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	6 576	6 109	7,6%	13 180	11 869	11,0%	24 119
Vertriebskosten	(3 754)	(3 317)	(13,2)%	(7 692)	(6 618)	(16,2)%	(13 898)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 316)	(1 324)	0,6%	(2 539)	(2 294)	(10,7)%	(4 721)
Sonstige betriebliche Erträge	337	653	(48,4)%	734	2 610	(71,9)%	3 231
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(37)	(345)	89,3%	(411)	(649)	36,7%	(1 484)
BETRIEBSERGEBNIS	1 806	1 776	1,7%	3 272	4 918	(33,5)%	7 247
Zinsergebnis	(577)	(577)	0,0%	(1 177)	(1 174)	(0,3)%	(2 340)
Zinserträge	56	76	(26,3)%	121	151	(19,9)%	325
Zinsaufwendungen	(633)	(653)	3,1%	(1 298)	(1 325)	2,0%	(2 665)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	13	6	n. a.	11	(21)	n. a.	(198)
Sonstiges Finanzergebnis	(200)	(51)	n. a.	(41)	(168)	75,6%	(359)
FINANZERGEBNIS	(764)	(622)	(22,8)%	(1 207)	(1 363)	11,4%	(2 897)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	1 042	1 154	(9,7)%	2 065	3 555	(41,9)%	4 350
Ertragsteuern	(283)	(261)	(8,4)%	(517)	(811)	36,3%	(1 106)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	759	893	(15,0)%	1 548	2 744	(43,6)%	3 244
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	712	711	0,1%	1 499	2 528	(40,7)%	2 924
Anteile anderer Gesellschafter	47	182	(74,2)%	49	216	(77,3)%	320
IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN							
Personalaufwand	(4 064)	(3 616)	(12,4)%	(7 934)	(7 243)	(9,5)%	(14 683)
Abschreibungen	(2 728)	(2 641)	(3,3)%	(5 422)	(5 137)	(5,5)%	(10 574)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(1 013)	(950)	(6,6)%	(2 015)	(1 843)	(9,3)%	(3 863)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 715)	(1 691)	(1,4)%	(3 407)	(3 294)	(3,4)%	(6 711)

ERGEBNIS JE AKTIE

	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung in %	H1 2015	H1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	712	711	0,1%	1 499	2 528	(40,7)%	2 924
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 525	4 442	1,9%	4 525	4 442	1,9%	4 476
ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/ VERWÄSSERT	€	0,16	0,16	0,0%	0,33	0,57	(42,1)%	0,65

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung	H1 2015	H1 2014	Veränderung	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	759	893	(134)	1 548	2 744	(1 196)	3 244
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	1 191	(340)	1 531	425	(614)	1 039	(1 581)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	(29)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(364)	104	(468)	(131)	186	(317)	477
	827	(236)	1 063	294	(428)	722	(1 133)
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	4	(3)	7	(4)
Erfolgsneutrale Änderung	(607)	353	(960)	1 853	292	1 561	1 849
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	(2)	0	(2)	0	0	0	(1)
Erfolgsneutrale Änderung	(1)	6	(7)	4	3	1	41
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	65	(63)	128	(339)	(54)	(285)	(267)
Erfolgsneutrale Änderung	47	(30)	77	652	(119)	771	265
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	0	3	(3)	3	4	(1)	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(36)	28	(64)	(97)	55	(152)	3
	(534)	297	(831)	2 080	178	1 902	1 886
SONSTIGES ERGEBNIS	293	61	232	2 374	(250)	2 624	753
GESAMTERGEBNIS	1 052	954	98	3 922	2 494	1 428	3 997
ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE							
Eigentümer des Mutterunternehmens	1 208	722	486	3 478	2 246	1 232	3 184
Anteile anderer Gesellschafter	(156)	232	(388)	444	248	196	813

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnis- vortrag	Konzernüber- schuss/ (-fehlbetrag)
STAND ZUM 1. JANUAR 2014	11 395	(54)	51 428	(37 437)	930
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(525)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung				(2 215)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	216		805		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			38		
Überschuss/(Fehlbetrag)					2 528
Sonstiges Ergebnis				(420)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				25	
STAND ZUM 30. JUNI 2014	11 611	(54)	51 746	(39 117)	2 528
STAND ZUM 1. JANUAR 2015	11 611	(53)	51 778	(39 783)	2 924
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(388)		
Gewinnvortrag				2 924	(2 924)
Dividendenausschüttung				(2 257)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	182		906		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			65		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien				1	
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 499
Sonstiges Ergebnis				289	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				(1)	
STAND ZUM 30. JUNI 2015	11 793	(53)	52 361	(38 827)	1 499

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			
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
20						(505)	(333)	(838)
						0	-	0
						(2 215)	(82)	(2 297)
						1 021	-	1 021
						38	19	57
						2 528	216	2 744
248		4	(173)	4	55	(282)	32	(250)
						2 246	248	2 494
						0	-	0
(2 335)	(25)	42	170	(8)	(55)	24 464	8 037	32 501
						0	-	0
(1 247)	(62)	79	340	(42)	(108)	25 437	8 629	34 066
						0	-	0
196	(1)					(193)	(667)	(860)
						0	-	0
						(2 257)	(98)	(2 355)
						1 088	-	1 088
						65	34	99
						1	-	1
						1 499	49	1 548
1 464	0	5	313	3	(95)	1 979	395	2 374
						3 478	444	3 922
						0	-	0
413	(62)	84	653	(39)	(203)	27 619	8 342	35 961

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2015	Q2 2014	H1 2015	H1 2014	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	759	893	1 548	2 744	3 244
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 728	2 641	5 422	5 137	10 574
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	283	261	517	811	1 106
Zinserträge und -aufwendungen	577	577	1 177	1 174	2 340
Sonstiges Finanzergebnis	200	51	41	168	359
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(13)	(6)	(11)	21	198
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	1	0	1	(1 709)	(1 674)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	57	31	116	84	166
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(35)	(379)	(25)	(405)	(436)
Veränderung aktives Working Capital	340	(316)	82	(812)	(2 275)
Veränderung der Rückstellungen	(422)	(476)	(376)	(323)	382
Veränderung übriges passives Working Capital	(52)	700	26	888	2 207
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(164)	(151)	(300)	(329)	(679)
Erhaltene Dividenden	211	5	490	242	344
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	51	0	101	0	55
OPERATIVER CASHFLOW	4 521	3 831	8 809	7 691	15 911
Gezahlte Zinsen	(972)	(884)	(2 152)	(2 018)	(3 390)
Erhaltene Zinsen	322	240	522	476	872
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 871	3 187	7 179	6 149	13 393
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(2 394)	(2 220)	(4 834)	(2 954)	(4 658)
Sachanlagen	(1 936)	(1 726)	(3 925)	(3 189)	(7 186)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(52)	(397)	(113)	(448)	(806)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(1)	(541)	(9)	(601)	(606)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	1	3	1	5	16
Sachanlagen	78	56	165	140	265
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	27	25	36	29	74
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(7)	(1)	(8)	1 589	1 540
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	460	112	1 928	389	591
Sonstiges	0	1	(2)	4	9
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(3 824)	(4 688)	(6 761)	(5 036)	(10 761)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	12 112	2 752	14 846	4 256	12 785
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(10 268)	(3 237)	(16 539)	(6 787)	(17 089)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	1	1	600	59	4 275
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(17)	(11)	(157)	(13)	(1 042)
Dividendenausschüttungen	(1 231)	(1 285)	(1 231)	(1 285)	(1 290)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(43)	(38)	(96)	(78)	(164)
Aktienoptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	16	5	35	15	17
Erwerb von Minderheitenanteilen	(900)	-	(900)	(828)	(828)
Aktienrückkauf T-Mobile US	-	-	-	-	(53)
Aktienrückkauf OTE	-	-	-	(59)	(69)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE-Aktienoptionen	-	26	-	26	26
Sonstiges	(64)	(57)	(88)	(56)	(2)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(394)	(1 844)	(3 530)	(4 750)	(3 434)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(59)	22	282	18	323
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	-	1	32	32
NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)	(406)	(3 323)	(2 829)	(3 587)	(447)
BESTAND AM ANFANG DER PERIODE	5 100	7 706	7 523	7 970	7 970
BESTAND AM ENDE DER PERIODE	4 694	4 383	4 694	4 383	7 523

ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

RECHNUNGSLEGUNG

Der Halbjahres-Finanzbericht der Deutschen Telekom AG umfasst nach den Vorschriften des § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) i.V.m. § 37w Abs. 2 WpHG einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht sowie die Versicherung der gesetzlichen Vertreter nach § 297 Abs. 2 Satz 4, § 315 Abs. 1 Satz 6 Handelsgesetzbuch (HGB). 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. Juni 2015 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 2014 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 Halbjahres-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 Konzernrechnungslegung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2014 (Geschäftsbericht 2014, Seite 182 ff.).

ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDEnde NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTS-JAHR 2015 RELEVANT SIND

Im Mai 2013 hat das IASB die IFRIC-Interpretation 21 „Levies“ veröffentlicht. Kernpunkt der Interpretation ist die Frage, wann eine Schuld für eine Abgabe anzusetzen ist, die von der öffentlichen Hand auferlegt wird. Das IFRIC stellt klar, dass das verpflichtende Ereignis für den Ansatz einer Schuld diejenige Aktivität ist, die die Zahlungsverpflichtung nach der einschlägigen Gesetzgebung auslöst. Ein „wirtschaftlicher Zwang“, die betreffende Aktivität künftig unter Berücksichtigung des Prinzips der Unternehmensfortführung auszuüben, stellt hingegen ausdrücklich kein verpflichtendes Ereignis dar. Die neuen Vorschriften wurden im Juni 2014 in europäisches Recht übernommen und sind innerhalb der Europäischen Union erstmals rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der Cashflows der Deutschen Telekom.

Im Dezember 2013 hat das IASB „Annual Improvements to IFRSs 2011–2013 Cycle“ veröffentlicht, durch die vier Standards geändert wurden. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Klarstellungen. Die Änderungen wurden im Dezember 2014 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind innerhalb der Europäischen Union prospektiv anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der 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 Kapitel „Grundlagen und Methoden“ des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2014 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2014, Seite 182 ff.).

VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN

DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IM ERSTEN HALBJAHR 2015

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

Die dargestellten Effekte im operativen Segment Europa resultierten zum einen aus dem von der Deutschen Telekom am 30. Mai 2014 vollzogenen Erwerb von 100% der Anteile an der Consortium 1 S.à.r.l., Luxemburg, und damit an der GTS Central Europe Gruppe. Zum anderen veräußerte die Deutsche Telekom am 2. Januar 2014 die Euronet Communications B.V., Den Haag, Niederlande, die bis dahin Bestandteil des operativen Segments Europa war.

Die dargestellten Effekte im Segment Group Headquarters & Group Services resultierten aus der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe im ersten Quartal 2014.

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

in Mio. €

	Gesamt H1 2015	H1 2014							Organische Veränderung H1 2015	
		Gesamt	Deutschland	USA	Europa	System- geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma ^a
Umsatzerlöse	34 270	30 008			127		(27)		30 108	4 162
Umsatzkosten	(21 090)	(18 139)			(63)		4		(18 198)	(2 892)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	13 180	11 869	0	0	64	0	(23)	0	11 910	1 270
Vertriebskosten	(7 692)	(6 618)			(2)		12		(6 608)	(1 084)
Allgemeine Verwaltungskosten	(2 539)	(2 294)			(23)		3		(2 314)	(225)
Sonstige betriebliche Erträge	734	2 610			1		(1 709)		902	(168)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(411)	(649)			(40)		(1)		(690)	279
BETRIEBSERGEBNIS	3 272	4 918	0	0	0	0	(1 718)	0	3 200	72
Zinsergebnis	(1 177)	(1 174)			(9)		(1)		(1 184)	7
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	11	(21)			0		0		(21)	32
Sonstiges Finanzergebnis	(41)	(168)			0		0		(168)	127
FINANZERGEBNIS	(1 207)	(1 363)	0	0	(9)	0	(1)	0	(1 373)	166
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	2 065	3 555	0	0	(9)	0	(1 719)	0	1 827	238
Ertragsteuern	(517)	(811)			(1)		(40)		(852)	335
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	1 548	2 744	0	0	(10)	0	(1 759)	0	975	573

^a Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.**ERWERB DER RESTLICHEN ANTEILE AN SLOVAK TELEKOM**

Die Deutsche Telekom hat am 18. Juni 2015 die ihr bisher nicht zuzurechnenden Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 49% für einen Kaufpreis von 0,9 Mrd. € erworben. Der Erwerb der restlichen Anteile ermöglicht eine Vereinfachung der Kapital- und Governance-Struktur bei Slovak Telekom. Zudem bringt die Transaktion Einsparungen bei Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital sind dem Abschnitt „Eigenkapital“ auf Seite 43 zu entnehmen.

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

Der Anstieg bei den Buchwerten der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 0,6 Mrd. € auf 6,5 Mrd. € resultierte v. a. aus Währungskurseffekten aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro. Im Dezember 2014 wurden die Anteile am Joint Venture EE reklassifiziert. Zudem erfolgte im Rahmen der beabsichtigten Veräußerung des verbliebenen Portfolios von Funktürmen der T-Mobile US die Reklassifizierung der Vermögenswerte aus den Sachanlagen in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. € zum 30. Juni 2015.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 5,6 Mrd. € auf 57,2 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von insgesamt 5,4 Mrd. €. Hierin sind 2,2 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 beendeten Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Ebenfalls trugen die im Rahmen der im Juni 2015 beendeten Frequenzversteigerung in Deutschland erworbenen 100 MHz-Frequenzen in Höhe von 1,8 Mrd. € zu dem Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten ebenfalls buchwert-erhöhend. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1,4 Mrd. € auf 41,0 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 4,3 Mrd. € und Wechselkurseffekte in Höhe von 0,9 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, erhöhten den Buchwert. Abschreibungen standen dem in Höhe von 3,4 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. €.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 3,0 Mrd. € auf insgesamt 58,2 Mrd. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2015 dargestellt:

in Mio. €

	30.06.2015	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	45 665	7 920	13 324	24 421
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 471	2 593	1 093	785
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 663	223	676	764
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	959	448	239	272
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	3 002	2 251	568	183
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 643	1 627	14	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	842	90	354	398
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	58 245	15 152	16 268	26 825

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen verminderten sich um 0,4 Mrd. € auf 8,0 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen. Nach einem zunächst rückläufigen Zinsniveau im ersten Quartal 2015 führte ein Anstieg der Zinsen im zweiten Quartal 2015 im Saldo zu einem hieraus zu erfassenden erfolgsneutralen versicherungsmathematischen Gewinn.

EIGENKAPITAL

Bei der für das Geschäftsjahr 2014 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 2015 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € für Aktien aus genehmigtem Kapital eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2015 eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,2 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 0,9 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 71,1 Mio. Stück.

Die in den Transaktionen mit Eigentümern ausgewiesenen Beträge resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom.

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern-Eigenkapital
Transaktionen mit Eigentümern	(193)	(667)	(860)
Erwerb restliche Anteile der Slovak Telekom	(128)	(772)	(900)
Sonstige Effekte	(65)	105	40

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

in Mio. €

	H1 2015	H1 2014
Erträge aus Kostenerstattungen	136	195
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	92	463
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	25	36
Erträge aus Entkonsolidierungen	–	1 709
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	7	13
Übrige sonstige betriebliche Erträge	474	194
	734	2 610

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,7 Mrd. € gesunken. Der Vorjahresertrag resultierte aus dem vollzogenen Verkauf der Scout24 Gruppe im ersten Quartal 2014. Der Rückgang der Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten um 0,4 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus einer in der Vergleichsperiode zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Spektrumtransaktion. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Darüber hinaus sind hier eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten erfasst.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	H1 2015	H1 2014
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(67)	(59)
Wertminderungen	(48)	(17)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(296)	(573)
	(411)	(649)

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

FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis enthält die vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,4 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinnahmung der Dividendenzahlung stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung der am Joint Venture gehaltenen Anteile

in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Darüber hinaus ist im sonstigen Finanzergebnis ein Bewertungsverlust von 0,3 Mrd. € enthalten, der aus der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks der T-Mobile US (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) enthaltenen eingebetteten Derivate stammt.

ERTRAGSTEUERN

Im ersten Halbjahr 2015 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,5 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist insbesondere auf Steuererstattungen für vergangene Jahre in Deutschland, Europa und den USA zurückzuführen.

SONSTIGE ANGABEN

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Cashflow aus Geschäftstätigkeit

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 1,0 Mrd. € auf 7,2 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Darüber hinaus resultierte aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens ein Zahlungsmittelzufluss von 175 Mio. €. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Die Effekte aus Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im ersten Halbjahr 2015 insgesamt mit 0,6 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuerten Abschluss einer in 2014 beendeten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahreszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Ebenso positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte die von der Scout24 Gruppe erstmals erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere Dividendenzahlung des Joint Ventures EE. Aus Konditionenänderungen von Zinsderivaten resultierten im Berichtszeitraum Einzahlungen in Höhe von 0,1 Mrd. €. Belastet wurde der Cashflow aus Geschäftstätigkeit durch um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €

	H1 2015	H1 2014
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(3 571)	(1 723)
Operatives Segment USA	(3 959)	(3 087)
Operatives Segment Europa	(793)	(1 007)
Operatives Segment Systemgeschäft	(531)	(507)
Group Headquarters & Group Services	(161)	(146)
Überleitung	256	327
	(8 759)	(6 143)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	1 525	205
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	165	140
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen ^a	(8)	1 589
Erwerb GTS Central Europe Gruppe	-	(539)
Sonstiges	316	(288)
	(6 761)	(5 036)

^a Enthält im Halbjahr 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 2,6 Mrd. € auf 8,8 Mrd. €. Im ersten Halbjahr 2015 wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 3,7 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 1,9 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Darüber hinaus stieg der Cash Capex v. a. im operativen Segment Deutschland aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie vorgenommenen Investitionen in den Vectoring-/ Glasfaserkabel-Ausbau, in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur sowie im operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich dem Ausbau des 4G-/LTE-Netzwerks.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €

	H1 2015	H1 2014
Commercial Paper (netto)	3 156	822
Money Market Loans (netto)	740	-
Ziehung von EIB-Krediten	599	-
Aktioptionen T-Mobile US	35	15
Rückzahlung Anleihen	(3 764)	(1 684)
Dividendenausschüttungen	(1 231)	(1 285)
Erwerb der restlichen Anteile der Slovak Telekom	(900)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(467)	(239)
Rückzahlung von EIB-Krediten	(412)	-
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(350)	125
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(220)	(173)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(96)	(78)
Schuldscheindarlehen (netto)	(179)	(1 093)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE-Aktioptionen	-	26
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	(828)
Aktienrückkauf OTE	-	(59)
Sonstiges	(441)	(299)
	(3 530)	(4 750)

Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Juni 2015 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch die Ausgabe von Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Angabe zum „Eigenkapital“, Seite 43). Die restlichen Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG wurden zahlungswirksam in Höhe von 1,2 Mrd. € erfüllt. Im Vorjahr wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom in Höhe von 1,0 Mrd. € nicht zahlungswirksam und in Höhe von 1,2 Mrd. € zahlungswirksam erfüllt.

Die Deutsche Telekom hat für das erste Halbjahr 2015 in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (im ersten Halbjahr 2014: 0,3 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung wird ein Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit vorgenommen.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2015 in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet, die als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis abgebildet wird. In der Bilanz wird dies in der Folge ebenfalls unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Tilgungen der Verbindlichkeiten werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Gegenleistung für den Erwerb von Medienübertragungsrechten wird von der Deutschen Telekom entsprechend der Vertragsgestaltung bei Vertragsabschluss oder verteilt über die Vertragslaufzeit gezahlt. Für erworbene Medienübertragungsrechte wurden im ersten Halbjahr 2015 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (im ersten Halbjahr 2014: 0,0 Mrd. €). Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die operativen Segmente und das Segment Group Headquarters & Group Services der Deutschen Telekom für das erste Halbjahr 2015 und 2014.

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 16 ff. zu entnehmen.

Segmentinformationen im ersten Halbjahr

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen ^a	Segment- schulden ^a	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen ^a
Deutschland	H1 2015	10 500	669	11 169	2 346	(1 881)	0	31 429	24 553	20
	H1 2014	10 284	663	10 947	2 488	(1 931)	(3)	29 980	23 148	19
USA	H1 2015	14 348	0	14 348	1 001	(1 691)	0	54 602	39 163	212
	H1 2014	10 342	2	10 344	861	(1 345)	0	49 784	35 724	197
Europa	H1 2015	6 090	152	6 242	705	(1 254)	(1)	30 042	11 784	59
	H1 2014	6 092	196	6 288	817	(1 268)	(1)	30 923	12 761	52
Systemgeschäft	H1 2015	3 013	1 154	4 167	(295)	(339)	(31)	8 792	5 905	17
	H1 2014	2 925	1 314	4 239	(190)	(423)	(3)	8 788	5 962	14
Group Headquarters & Group Services	H1 2015	319	830	1 149	(483)	(266)	(16)	42 614	50 130	227
	H1 2014	365	867	1 232	939	(291)	(10)	81 500	48 100	335
SUMME	H1 2015	34 270	2 805	37 075	3 274	(5 431)	(48)	167 479	131 535	535
	H1 2014	30 008	3 042	33 050	4 915	(5 258)	(17)	200 975	125 695	617
Überleitung	H1 2015	-	(2 805)	(2 805)	(2)	57	-	(32 501)	(32 518)	(1)
	H1 2014	-	(3 042)	(3 042)	3	138	-	(71 615)	(30 401)	-
KONZERN	H1 2015	34 270	-	34 270	3 272	(5 374)	(48)	134 978	99 017	534
	H1 2014	30 008	-	30 008	4 918	(5 120)	(17)	129 360	95 294	617

^a Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. Juni 2015 und den 31. Dezember 2014.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien haben im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen. Der beigelegte Streit betraf eine gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Der Vergleich wurde im Mai 2015 vom zuständigen Gericht in Bratislava bestätigt; das Verfahren ist somit rechtskräftig beendet. Die Deutsche Telekom konnte, entsprechend ihrer damaligen Beteiligungshöhe an der Slovak Telekom, vertragliche Rückgriffsansprüche auf Erstattung der seitens der Slovak Telekom auf den Vergleich gezahlten Summe im Juli 2015 realisieren.

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. Juni 2015:

in Mio. €

	30.06.2015
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	20 037
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 224
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	781
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	8 066
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	10 267
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 440
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	15
Andere sonstige Verpflichtungen	1 029
	46 859

ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Klassen und Bewertungskategorien

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.06.2015	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
AKTIVA						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4 694	4 694			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	10 252	10 252			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 168	1 958			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	55	55			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	10	10			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	638		135	503	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 277				1 277
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	206				206
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	1 060			889	171
PASSIVA						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9 116	9 116			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	45 665	45 665			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4 471	4 471			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	959	959			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	3 002	3 002			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	1 586	1 586			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 643	1 643			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	1 663				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	682				682
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	305				305
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	160			115	45
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	16 904	16 904			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	10	10			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	638		135	503	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 277				1 277
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	64 856	64 856			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	682				682

* 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 1,6 Mrd. € (31. Dezember 2014: 1,6 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.06.2015 ^a	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 ^a
			Buchwert 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
-	-	LaR	7 523	7 523			-	
-	-	LaR	10 262	10 262			-	
210	2 203	LaR/n.a.	3 224	2 997		227	3 256	
-	-	LaR	527	527			-	
-	-	HtM	10	10			-	
503	503	AfS	683		122	561	561	
1 277	1 277	FAHfT	835			835	835	
206	206	FAHfT	183			183	183	
1 060	1 060	n.a.	508			286	508	
-	-	FLAC	9 631	9 631			-	
50 085	50 085	FLAC	44 219	44 219			49 402	
4 542	4 542	FLAC	3 676	3 676			3 788	
1 083	1 083	FLAC	946	946			1 106	
3 056	3 056	FLAC	1 775	1 775			1 836	
-	-	FLAC	486	486			-	
-	-	FLAC	2 055	2 055			-	
1 663	1 963	n.a.	1 461				1 869	
682	682	FLHfT	664			664	664	
305	305	FLHfT					-	
160	160	n.a.	431			423	431	
1 993	1 993	LaR	20 782	20 782			3 029	
-	-	HtM	10	10			-	
503	503	AfS	683		122	561	561	
1 277	1 277	FAHfT	835			835	835	
58 766	58 766	FLAC	62 302	62 302			56 132	
682	682	FLHfT	664			664	664	

Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden

in Mio. €

	30.06.2015				31.12.2014			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	267	8	228	503	348	5	208	561
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		1 071	206	1 277		652	183	835
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		1 060		1 060		508		508
PASSIVA								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		377	305	682		664		664
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		160		160		431		431

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 267 Mio. € (31. Dezember 2014: 348 Mio. €) ausgewiesen, die zu einem großen Teil auf börsennotierte Staatsanleihen entfallen, deren beizulegende Zeitwerte jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag entsprechen.

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen eingebettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte
Buchwert zum 1. Januar 2015	208	183	0
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassi- fizierung als Level 3)	17	-	-
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen	0	(93)	(310)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen	-	105	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(1)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	5	-	-
Abgänge	(1)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	11	5
BUCHWERT ZUM 30. JUNI 2015	228	206	(305)

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 228 Mio. € um Beteiligungen, die auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag bewertet werden. Die größte Relevanz messen wir dabei grundsätzlich Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen vollzogen wurde. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 212 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise nach unserer Einschätzung unangepasst für die Bewertung zum aktuellen Abschluss-Stichtag heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 16 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag keine marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen statt. Aus diesem Grund wurden diese auf Basis von in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag vollzogenen marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen bewertet. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgrößen Umsatzerlöse (Bandbreite von 0,52 bis 3,5) und EBIT (Bandbreite von 6,6 bis 39,75) angewendet, wobei im Regelfall der jeweilige Median verwendet wurde. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 5 Mio. € höher (um 6 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 1 Mio. € höher (um 1 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als 1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Die Neubewertung der Beteiligungen wird aus Praktikabilitätsgründen nicht jährlich vorgenommen, sofern auf Basis der periodisch durchgeführten Einzelanalyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Beteiligungsgesellschaften keine Hinweise auf wesentliche Änderungen der beizulegenden Zeitwerte vorliegen. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

Die Zuordnung der börsennotierten Anleihen und sonstigen verbrieften Verbindlichkeiten zu Level 1 oder Level 2 wird auf Basis der Höhe des Handelsvolumens für das jeweilige Instrument vorgenommen. 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, Level 2 zugeordneten derivativen Finanzinstrumente mangels Marktnotierung keine Marktpreise vorliegen, werden die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wobei ausschließlich beobachtbare Input-Parameter in die Bewertung einfließen. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Übertragung des Finanzinstruments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dabei finden zum Abschluss-Stichtag relevante Zinssätze der Vertragspartner Anwendung. Als Wechselkurse werden die am Abschluss-Stichtag geltenden Mittelkurse verwendet. Bei zinstragenden derivativen Finanzinstrumenten wird zwischen dem Clean Price und dem Dirty Price unterschieden. Im Unterschied zum Clean Price umfasst der Dirty Price auch die abgegrenzten Stückzinsen. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen dem Full Fair Value bzw. dem Dirty Price.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 206 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei wurden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie nach unserer Einschätzung zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 1,5 bis 1,6%. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 3,7 und 4,6% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 1,7 und 3,4%. Für den ebenso nicht beobachtbaren Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10% den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum

Abschluss-Stichtag um 10% höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 33 Mio. € höher (um 32 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Spreads verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 111 Mio. € niedriger (um 198 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Mean Reversion verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 9 Mio. € niedriger (um 8 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 12 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Werterhöhungen sind im Wesentlichen auf eine höhere historische absolute Zinsvolatilität zurückzuführen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertminderungen sind im Wesentlichen auf einen Anstieg des langfristigen Zinsniveaus zurückzuführen.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 305 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital bilanziert. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzinsniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 111 Mio. € niedriger (um 103 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Spread verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 18 Mio. € niedriger (um 19 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 310 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Zum 31. Dezember 2014 war der Wert des Derivats aus Sicht der Deutschen Telekom noch leicht positiv (Buchwert weniger als 1 Mio. €), weshalb es als Vermögenswert auszuweisen war. Die Wertentwicklung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf den Anstieg des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen.

Da die vorgenannten, in von T-Mobile US emittierte Anleihen und Mandatory Convertible Preferred Stock eingebetteten Kündigungs- und Wandlungsrechte keinem Ausfallrisiko unterliegen, bilden sie eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Angaben zum Kreditrisiko. Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 1 586 Mio. € (31. Dezember 2014: 486 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 1 586 Mio. € reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 2 131 Mio. € (31. Dezember 2014: 1 160 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. Juni 2015 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 67 Mio. € (31. Dezember 2014: 52 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten

Derivaten. An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten in Höhe von 55 Mio. € (31. Dezember 2014: 527 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 53 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 30. Juni 2015, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Bis zum 30. Juni 2015 wurden vom Joint Venture EE angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

Die Bundesrepublik Deutschland (Bund) und die KfW Bankengruppe haben sich die ihnen für das Geschäftsjahr 2014 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 2015 13 905 Tsd. Stück Aktien an den Bund und 12 761 Tsd. Stück Aktien an die KfW Bankengruppe übertragen. Der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2015 14,3% und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2015 17,5%.

ORGANE

Veränderungen im Vorstand

Am 25. Februar 2015 hat der Aufsichtsrat Dr. Christian P. Illek mit Wirkung zum 1. April 2015 zum Personalvorstand und Arbeitsdirektor der Deutschen Telekom AG bestellt.

Veränderungen im Aufsichtsrat

Dr. h. c. Bernhard Walter, ehemaliger Sprecher des Vorstands der Dresdner Bank, verstarb am 11. Januar 2015. Ines Kolmsee, Unternehmerin bei der Smart Hydro Power GmbH, wurde mit Wirkung zum 31. Januar 2015 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt. Sie hat ihr Mandat mit Ablauf des 8. April 2015 niedergelegt. Prof. Dr. Michael Kaschke wurde zum 22. April 2015 zunächst gerichtlich in den Aufsichtsrat bestellt und anschließend von der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 in den Aufsichtsrat gewählt.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. JUNI 2015)

Vereinbarung zur Übernahme von Netzstandorten von Telefónica Deutschland. Die Deutsche Telekom hat am 17. Juli 2015 eine Vereinbarung mit Telefónica Deutschland zur Übernahme von 7 700 Mobilfunk-Standorten geschlossen. Die Mobilfunk-Standorte wurden seitens Telefónica Deutschland infolge der Netzintegration von O₂ und E-Plus überzählig. Die überwiegend auf Dächern installierten Funkmasten ermöglichen es der Deutschen Telekom, die Planungen für den Netzausbau schneller umzusetzen und das eigene Mobilfunknetz zu optimieren.

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. August 2015

Deutsche Telekom AG
Der Vorstand

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2015, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 6. August 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki
Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN

SONDEREINFLÜSSE

Die folgende Tabelle zeigt die Herleitung des EBITDA, des EBIT und des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte. Die Herleitungsrechnungen sind sowohl für die Berichtsperiode als auch für die Vorjahresvergleichsperiode und das Gesamtjahr 2014 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA H1 2015	EBIT H1 2015	EBITDA H1 2014	EBIT H1 2014	EBITDA Gesamtjahr 2014	EBIT Gesamtjahr 2014
EBITDA/EBIT	8 694	3 272	10 055	4 918	17 821	7 247
DEUTSCHLAND	(208)	(208)	(64)	(64)	(254)	(254)
Personalrestrukturierung	(153)	(153)	(59)	(59)	(223)	(223)
Sachbezogene Restrukturierungen	(17)	(17)	(2)	(2)	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(38)	(38)	(3)	(3)	(22)	(22)
USA	(185)	(185)	279	279	(52)	(52)
Personalrestrukturierung	(42)	(42)	(91)	(91)	(133)	(133)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(148)	(148)	358	358	78	78
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	5	5	12	12	3	3
EUROPA	(117)	(117)	(39)	(39)	(131)	(153)
Personalrestrukturierung	(119)	(119)	(29)	(29)	(91)	(91)
Sachbezogene Restrukturierungen	(4)	(4)	2	2	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	36	36	0	0	(5)	(5)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(22)
Sonstiges	(30)	(30)	(12)	(12)	(26)	(26)
SYSTEMGESCHÄFT	(293)	(351)	(190)	(196)	(540)	(549)
Personalrestrukturierung	(151)	(151)	(72)	(72)	(286)	(286)
Sachbezogene Restrukturierungen	(131)	(134)	(78)	(84)	(205)	(212)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(5)	(5)	(23)	(23)	(23)	(23)
Sonstiges	(6)	(61)	(17)	(17)	(26)	(28)
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	(103)	(103)	1 518	1 518	1 229	1 200
Personalrestrukturierung	(74)	(74)	(47)	(47)	(174)	(174)
Sachbezogene Restrukturierungen	(37)	(37)	(5)	(5)	(54)	(54)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	11	11	1 698	1 698	1 631	1 631
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(29)
Sonstiges	(3)	(3)	(128)	(128)	(174)	(174)
KONZERNÜBERLEITUNG	0	(1)	1	1	0	0
Personalrestrukturierung	1	1	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	(1)	0	0	0	0
Sonstiges	(1)	(1)	1	1	0	0
SUMME SONDEREINFLÜSSE	(906)	(965)	1 505	1 499	252	192
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	9 600	4 237	8 550	3 419	17 569	7 055
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 190)		(1 301)		(2 784)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		3 047		2 118		4 271
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(810)		(726)		(1 474)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		2 237		1 392		2 797
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 114		1 223		2 422
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		123		169		375

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. €

	30.06.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2014
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	15 152	10 558	4 594	43,5%	10 767
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	43 093	44 669	(1 576)	(3,5)%	39 104
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	58 245	55 227	3 018	5,5%	49 871
Zinsabgrenzungen	(853)	(1 097)	244	22,2%	(853)
Sonstige	(866)	(1 038)	172	16,6%	(1 052)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	56 526	53 092	3 434	6,5%	47 966
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 694	7 523	(2 829)	(37,6)%	4 383
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	215	289	(74)	(25,6)%	287
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 337	1 343	994	74,0%	747
Andere finanzielle Vermögenswerte	445	1 437	(992)	(69,0)%	1 164
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	48 835	42 500	6 335	14,9%	41 385

GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2014 und das darin enthaltene Glossar (Seite 277 ff.).

DISCLAIMER

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

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

erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Deutschen Telekom wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Die Deutsche Telekom kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Deutsche Telekom lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom Pro-forma-Kennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigte EBIT-Marge, bereinigter Konzernüberschuss/(-fehlbetrag), Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

FINANZKALENDER^a

6. August 2015	5. November 2015	25. Februar 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2015	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2015
4. Mai 2016	25. Mai 2016	11. August 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2016	Hauptversammlung 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2016

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

IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG
Unternehmenskommunikation
D-53262 Bonn

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

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

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

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

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:
www.telekom.com/geschaeftsbericht2014
www.telekom.com/annualreport2014

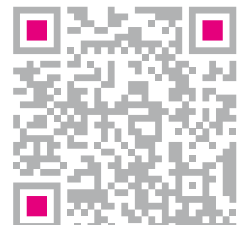
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. Juni 2015 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 008A deutsch
KNr. 642 100 009A 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.



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. €

	30.06.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2014
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	15 152	10 558	4 594	43,5%	10 767
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	43 093	44 669	(1 576)	(3,5)%	39 104
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	58 245	55 227	3 018	5,5%	49 871
Zinsabgrenzungen	(853)	(1 097)	244	22,2%	(853)
Sonstige	(866)	(1 038)	172	16,6%	(1 052)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	56 526	53 092	3 434	6,5%	47 966
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 694	7 523	(2 829)	(37,6)%	4 383
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	215	289	(74)	(25,6)%	287
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 337	1 343	994	74,0%	747
Andere finanzielle Vermögenswerte	445	1 437	(992)	(69,0)%	1 164
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	48 835	42 500	6 335	14,9%	41 385

GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2014 und das darin enthaltene Glossar (Seite 277 ff.).

DISCLAIMER

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

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

erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Deutschen Telekom wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Die Deutsche Telekom kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Deutsche Telekom lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom Pro-forma-Kennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigte EBIT-Marge, bereinigter Konzernüberschuss/(-fehlbetrag), Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.

FINANZKALENDER^a

6. August 2015	5. November 2015	25. Februar 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2015	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2015
4. Mai 2016	25. Mai 2016	11. August 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2016	Hauptversammlung 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2016

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

IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG
Unternehmenskommunikation
D-53262 Bonn

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

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

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

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

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:
www.telekom.com/geschaeftsbericht2014
www.telekom.com/annualreport2014

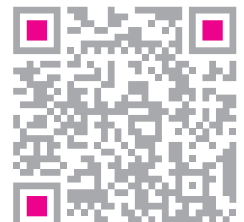
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. Juni 2015 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 008A deutsch
KNr. 642 100 009A englisch

Gedruckt mit mineralölfreier Farbe auf chlorfrei gebleichtem Papier.

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



MEDIENINFORMATION

Bonn, 6. August 2015

Deutsche Telekom bleibt im zweiten Quartal mit starken Investitionen in der Erfolgsspur

- Umsatzplus von 15,3 Prozent auf 17,4 Milliarden Euro, organisches Umsatzwachstum von 5,7 Prozent
- Bereinigtes EBITDA steigt um 13,5 Prozent auf 5,0 Milliarden Euro, organisches Plus von 6,7 Prozent
- Fast 70 Prozent höherer bereinigter Konzernüberschuss
- 3,4 Millionen glasfaserbasierte Anschlüsse in Deutschland
- T-Mobile US steigert bereinigtes EBITDA um 22,8 Prozent

Zweistellige Wachstumszahlen präsentiert die Deutsche Telekom für das zweite Quartal 2015. Der Konzern verzeichnete ein Umsatzplus gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 15,3 Prozent auf 17,4 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA stieg um 13,5 Prozent auf 5,0 Milliarden Euro. Auch organisch, also ohne Einfluss von Veränderungen der Wechselkurse und des Konsolidierungskreises, ergab sich ein starkes Wachstum. Hier beträgt das Umsatzplus im zweiten Quartal 5,7 Prozent und der Anstieg des bereinigten EBITDA 6,7 Prozent.

„Wir haben die guten Zahlen des ersten Quartals eindrucksvoll bestätigt“, sagte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Die Transformation des Konzerns läuft in allen Bereichen auf Hochtouren. Wir sind auf dem richtigen Weg.“

Der Konzern investierte weiter in seine Zukunft. Die Investitionen gemessen am Cash Capex vor Ausgaben für Mobilfunkspektrum stiegen im zweiten

Quartal 2015 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 17,2 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro. Gleichzeitig verbesserte sich der Free Cashflow um 31,1 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro.

Der bereinigte Konzernüberschuss legte aufgrund des höheren bereinigten EBITDA um fast 70 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zu. Berichtet, also ohne Bereinigung um Sondereinflüsse, lag der Konzernüberschuss bei 0,7 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau. Dabei entstanden im zweiten Quartal rund 0,4 Milliarden Euro höhere negative Sondereinflüsse als im Vorjahr, unter anderem aufgrund höherer Aufwendungen für Personalmaßnahmen.

Die Deutsche Telekom bestätigt ihre Prognose für das Jahr 2015. Basierend auf einem zu 2014 konstanten Wechselkurs von 1,33 Dollar/Euro soll das bereinigte EBITDA rund 18,3 Milliarden Euro erreichen und der Free Cashflow bei rund 4,3 Milliarden Euro liegen.

Deutschland – Mehr und mehr Kunden entscheiden sich für Magenta

Die starken Investitionen in die Netze machen sich für die Deutsche Telekom auf ihrem Heimatmarkt zunehmend in Kundenzuwächsen bezahlt. Die Zahl der eigenen Breitband-Kunden kletterte im zweiten Quartal 2015 um 81.000 und damit so stark wie seit mehr als drei Jahren nicht mehr. Für das Gesamtjahr erwartet die Telekom nun rund 250.000 neue eigene Breitband-Kunden. Zu Jahresbeginn hatte die Prognose bei etwa 100.000 Neukunden gelegen.

430.000 Kunden, Retail und Wholesale, entschieden sich dabei neu für ein glasfaserbasiertes Produkt (VDSL/FTTH). Die Zahl dieser Anschlüsse lag zum Ende des Quartals mit 3,4 Millionen um fast drei Viertel über dem Wert vor einem Jahr. Die Umstellung auf die IP-Plattform schreitet rasch voran. 7,8 Millionen Anschlüsse sind inzwischen migriert, 95 Prozent mehr als ein Jahr

zuvor. Der Anteil der migrierten Anschlüsse erreicht damit bereits ein Drittel aller Festnetz-Anschlüsse der Deutschen Telekom.

Im Mobilfunk stieg die Netzabdeckung mit dem LTE-Standard binnen eines Jahres von 77 Prozent auf 85 Prozent der Bevölkerung. Bei den Service-Umsätzen im Mobilfunk erzielte die Telekom auf einem leicht schrumpfenden Gesamtmarkt im Jahresvergleich ein kleines Plus von 0,1 Prozent und behauptet die Marktführerschaft.

Der Gesamtumsatz des Segments Deutschland legte im zweiten Quartal 2015 verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 2,1 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro zu. Dabei wirkten Umsätze mit Mobilfunk-Endgeräten sowie eine Stabilisierung im Wholesale-Geschäft positiv. Das bereinigte EBITDA ging gleichzeitig um 1,4 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro zurück. Ein wesentlicher Treiber waren höhere Personalaufwendungen als Folge von Neueinstellungen und Übernahmen von Nachwuchskräften auch für den beschleunigten Netzausbau und die IP-Migration.

USA – Un-Carrier nicht zu stoppen

Die Erfolgsgeschichte von T-Mobile US geht weiter. Auch für das zweite Quartal 2015 vermeldet das Unternehmen beeindruckende Wachstumszahlen. Die Kundenbasis wuchs um 2,1 Millionen, darunter mehr als eine Million eigene Vertragskunden. T-Mobile US hat abermals die Erwartungen für das Gesamtjahr angehoben. Das Unternehmen rechnet nun mit 3,5 bis 3,9 Millionen neuen eigenen Vertragskunden – bei unveränderter EBITDA-Prognose. Die Wechselrate (Churn) bei eigenen Vertragskunden reduzierte sich auf 1,3 Prozent, nach 1,5 Prozent ein Jahr zuvor. Mit 58,9 Millionen Kunden ist T-Mobile US nun die Nummer drei auf dem US-Mobilfunkmarkt.

Die zahlreichen Initiativen der Un-Carrier-Strategie entfalten dabei immer deutlicher ihre Wirkung. Erst kürzlich hatte T-Mobile US als Neuerung eingeführt, dass für Kunden bei Mobilfunk-Gesprächen in den Nachbarländern Mexiko und Kanada keine Extrakosten durch Roaming-Gebühren entstehen. Dies gilt sowohl für Verbindungen aus den USA in diese Länder oder bei Aufenthalt in diesen Ländern in die USA als auch innerhalb von Mexiko oder Kanada.

Der anhaltende Kundenansturm spiegelt sich immer stärker in den Finanzkennzahlen wider. Der Gesamtumsatz legte gegenüber dem Vorjahresquartal um 13,7 Prozent auf 8,2 Milliarden US-Dollar zu. Noch stärker entwickelte sich das bereinigte EBITDA. Hier belief sich der Zuwachs auf 22,8 Prozent bzw. auf 1,8 Milliarden Dollar.

Europa – Mehr Umsatz aus Wachstumsfeldern

Der Ausbau und die Modernisierung der Netze in den europäischen Landesgesellschaften ging auch im zweiten Quartal 2015 mit unvermindertem Tempo weiter. Der Mobilfunkstandard LTE erreichte eine Abdeckung von 60 Prozent der Bevölkerung. Ein Jahr zuvor waren es noch 38 Prozent gewesen. In den Ländern, in denen Festnetz und Mobilfunk angeboten wird, waren 43 Prozent aller Anschlüsse bereits IP-basierte Anschlüsse, nach 32 Prozent ein Jahr zuvor. Und 17 Prozent aller Haushalte konnte dank Glasfaserprodukten eine Bandbreite von mindestens 100 MBit/s angeboten werden. Vor einem Jahr hatte dieser Wert noch bei 13 Prozent gelegen.

Auch die Umsatztransformation in Europa setzte sich fort. Zum Ende des zweiten Quartals stammten 28 Prozent der Umsätze aus Wachstumsfeldern wie etwa dem mobilen Internet und dem vernetzten Zuhause. Vor einem Jahr waren es noch 25 Prozent gewesen.

Die Umsätze haben sich insgesamt zwischen April und Juni für das Segment Europa mit einem Rückgang um nur 0,9 Prozent freundlich entwickelt. Das bereinigte EBITDA ging gleichzeitig um 2,6 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zurück. Daraus errechnet sich eine bereinigte EBITDA-Marge von 34,1 Prozent.

Systemgeschäft – Fortschritte bei Umsatz und Ergebnis

Die wichtigsten Finanzkennzahlen von T-Systems haben sich im zweiten Quartal 2015 verbessert. In der T-Systems Market Unit, in der sich das Geschäft mit den Unternehmenskunden der Telekom widerspiegelt, stieg der Umsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 3,6 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Zum Teil haben sich hier allerdings auch Wechselkurseffekte positiv ausgewirkt. Gestiegen sind ebenfalls die Ergebniskennziffern. So erreichte das bereinigte EBIT der Market Unit einen Wert von plus 36 Millionen Euro nach minus 4 Millionen Euro im zweiten Quartal 2014. Dadurch legte die bereinigte EBIT-Marge von minus 0,2 Prozent auf plus 2,0 Prozent zu. Der Anstieg geht auf Effizienzsteigerungen zurück.

Der Auftragseingang der Market Unit legte im zweiten Quartal zu. Hier schlugen vor allem zahlreiche Cloud-Verträge zu Buche. Sie gehen auf die Neuausrichtung von T-Systems zurück, mehr Geschäft mit skalierbaren, plattformbasierten und damit per se profitableren Angeboten in digitalen Zukunftsfeldern abzuschließen. Die Wachstumsrate betrug 4,7 Prozent im Vorjahresvergleich. Planmäßige Rückgänge gab es beim Umsatz der Telekom IT, die unter dem Dach von T-Systems das interne IT-Geschäft des Konzerns in Deutschland bündelt.

Konzern Deutsche Telekom im Überblick:

	2. Quartal 2015 in Mio. EUR	2. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2015 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Umsatz	17.428	15.114	15,3	34.270	30.008	14,2	62.658
Anteil Ausland in %	64,2	59,6	4,6p	63,6	59,1	4,5p	60,1
EBITDA	4.534	4.417	2,6	8.694	10.055	(13,5)	17.821
EBITDA bereinigt	5.026	4.429	13,5	9.600	8.550	12,3	17.569
Konzern- überschuss	712	711	0,1	1.499	2.528	(40,7)	2.924
Konzern- überschuss bereinigt	1.078	636	69,5	2.114	1.223	72,9	2.422
Free Cashflow ^a	1.375	1.049	31,1	2.240	2.032	10,2	4.140
Cash Capex ^b (vor Spektrum)	2.575	2.197	17,2	5.105	4.262	19,8	9.534
Cash Capex ^b	4.330	3.946	9,7	8.759	6.143	42,6	11.844
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	48.835	41.385	18,0	48.835	41.385	18,0	42.500
Anzahl Mitarbeiter ^c	225.596	229.897	(1,9)	225.596	229.897	(1,9)	227.811

Anmerkungen zur Tabelle:

a Vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

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

c Zum Stichtag.

Operative Segmente:

	2. Quartal 2015 in Mio. EUR	2. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2015 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Deutschland							
Gesamtumsatz	5.580	5.464	2,1	11.169	10.947	2,0	22.257
EBITDA	2.102	2.217	(5,2)	4.227	4.422	(4,4)	8.556
EBITDA bereinigt	2.224	2.256	(1,4)	4.435	4.486	(1,1)	8.810
Anzahl Mitarbeiter ^a	69.607	67.883	2,5	69.607	67.883	2,5	68.754
USA							
Gesamtumsatz	7.443	5.270	41,2	14.348	10.344	38,7	22.408
EBITDA	1.581	1.411	12,0	2.692	2.206	22,0	4.244
EBITDA bereinigt	1.652	1.083	52,5	2.877	1.927	49,3	4.296
Europa^b							
Gesamtumsatz	3.136	3.163	(0,9)	6.242	6.288	(0,7)	12.972
EBITDA	1.007	1.074	(6,2)	1.960	2.086	(6,0)	4.301
EBITDA bereinigt	1.069	1.098	(2,6)	2.077	2.125	(2,3)	4.432
Systemgeschäft							
Auftragseingang	1.372	1.311	4,7	2.658	2.725	(2,5)	7.456
Gesamtumsatz	2.166	2.187	(1,0)	4.167	4.239	(1,7)	8.601
davon Market Unit	1.734	1.674	3,6	3.429	3.353	2,3	6.874
EBIT-Marge bereinigt in %	1,7	0,4	1,3 p	1,3	0,1	1,2 p	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	2,0	(0,2)	2,2 p	2,0	(0,3)	2,3 p	2,4
EBITDA	(5)	155	n.a.	75	236	(68,2)	295
EBITDA bereinigt	214	288	(25,7)	368	426	(13,6)	835

Anmerkungen zur Tabelle:

a Zum Stichtag.

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

Entwicklung der Kundenzahlen
Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im zweiten Quartal 2015

	30.06.2015 in Tsd.	31.03.2015 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.465	39.200	265	0,7
davon Vertragskunden	22.984	22.576	408	1,8
Festnetz-Anschlüsse	20.437	20.555	(118)	(0,6)
davon IP-basiert (Retail)	5.763	5.120	643	12,6
Breitband-Anschlüsse	12.518	12.437	81	0,7
davon Glasfaser ^a	2.365	2.094	271	12,9
TV (IPTV, Sat)	2.578	2.516	62	2,5
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.432	8.619	(187)	(2,2)
USA				
Mobilfunk-Kunden	58.908	56.836	2.072	3,6
davon eigene Postpaid- Kunden	29.318	28.310	1.008	3,6
davon eigene Prepaid- Kunden	16.567	16.389	178	1,1
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.807	55.849	(42)	(0,1)
davon Vertragskunden	25.380	25.422	(42)	(0,2)
Festnetz-Anschlüsse	8.810	8.922	(112)	(1,3)
davon IP-basiert	3.779	3.606	173	4,8
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.075	5.038	37	0,7
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.768	3.741	27	0,7

Anmerkung zur Tabelle:

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

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich

	30.06.2015 in Tsd.	30.06.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.465	39.337	128	0,3
davon Vertragskunden	22.984	22.379	605	2,7
Festnetz-Anschlüsse	20.437	21.034	(597)	(2,8)
davon IP-basiert (Retail)	5.763	3.167	2.596	82,0
Breitband-Anschlüsse	12.518	12.361	157	1,3
davon Glasfaser ^a	2.365	1.494	871	58,3
TV (IPTV, Sat)	2.578	2.318	260	11,2
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.432	9.101	(669)	(7,4)
USA				
Mobilfunk-Kunden	58.908	50.545	8.363	16,5
davon eigene Postpaid- Kunden	29.318	24.530	4.788	19,5
davon eigene Prepaid- Kunden	16.567	15.639	928	5,9
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.807	56.485	(678)	(1,2)
davon Vertragskunden	25.380	25.569	(189)	(0,7)
Festnetz-Anschlüsse	8.810	9.172	(362)	(3,9)
davon IP-basiert	3.779	2.934	845	28,8
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.075	4.849	226	4,7
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.768	3.619	149	4,1

Anmerkung zur Tabelle:

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

Diese Medieninformation enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen beinhalten Aussagen zu der erwarteten Entwicklung von Umsätzen, Erträgen, Betriebsergebnis, Abschreibungen, Cashflow und personalbezogenen Maßnahmen. Daher sollte ihnen nicht zu viel Gewicht beigemessen werden. Zukunftsbezogene Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die generell außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Zu den Faktoren, die unsere Fähigkeit zur Umsetzung unserer Ziele beeinträchtigen könnten, gehören auch der Fortschritt, den wir im Rahmen unserer personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen und anderer Maßnahmen zur Kostenreduzierung erzielen, sowie die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer, arbeitsbezogener und geschäftlicher Initiativen, so z. B. der Erwerb und die Veräußerung von Gesellschaften, Unternehmenszusammenschlüsse und unsere Initiativen zur Netzmodernisierung und zum Netzausbau. Weitere mögliche Faktoren, welche die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und regulatorische Entwicklungen. Des Weiteren können ein konjunktureller Abschwung in unseren Märkten sowie Veränderungen in den Zinssätzen und Wechselkursen ebenfalls einen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung und die Verfügbarkeit von Kapital unter vorteilhaften Bedingungen haben. Veränderungen unserer Erwartungen hinsichtlich künftiger Cashflows können Wertminderungsabschreibungen für zu ursprünglichen Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte haben, was unsere Ergebnisse auf Konzern- und operativer Segmentebene wesentlich beeinflussen könnte. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in zukunftsbezogenen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Wir können nicht garantieren, dass unsere Schätzungen oder Erwartungen tatsächlich erreicht werden. Wir lehnen – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom auch Pro-forma-Kennzahlen vor, einschließlich EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBT, bereinigter Konzernüberschuss, Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Pro-forma-Kennzahlen, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind, unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.



Deutsche Telekom AG
Corporate Communications

Tel.: 0228 181-49 49

E-Mail: medien@telekom.de

Weitere Informationen für Medienvertreter:

www.telekom.com/medien und www.telekom.com/fotos

<http://twitter.com/deuschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den
QR-Code scannen und
die Präsentation
herunterladen.





DEUTSCHE TELEKOM

Q2/15 RESULTS

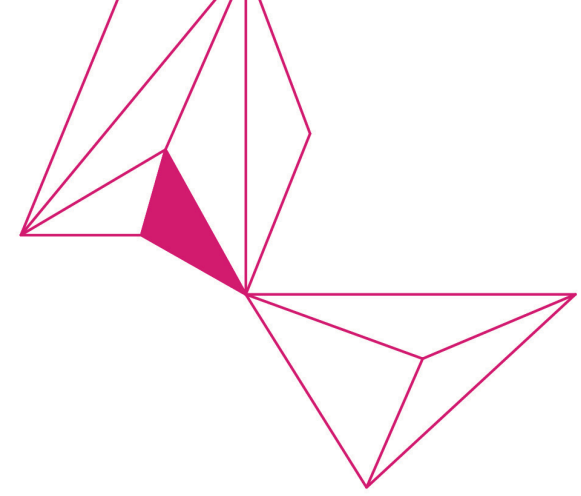
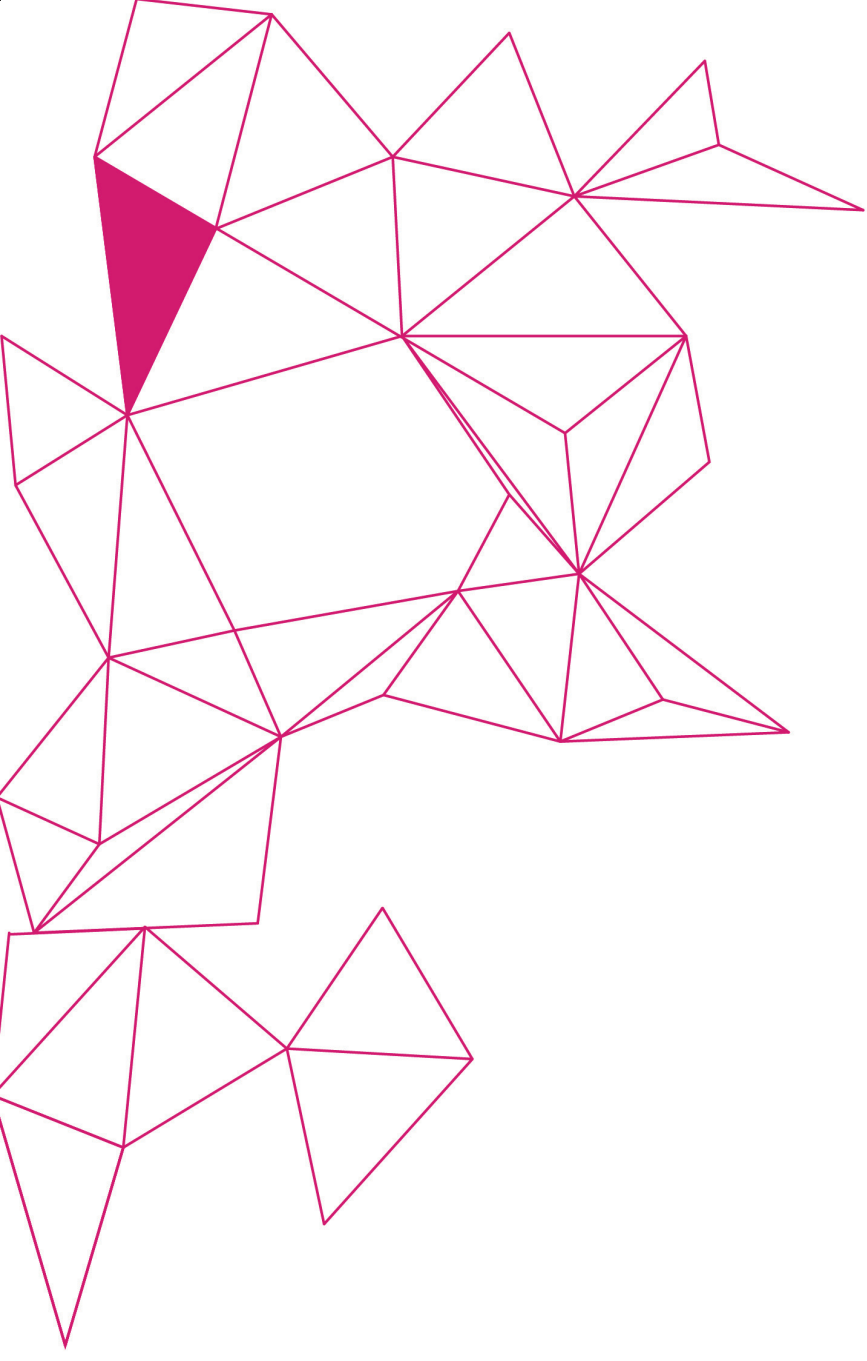


LIFE IS FOR SHARING.

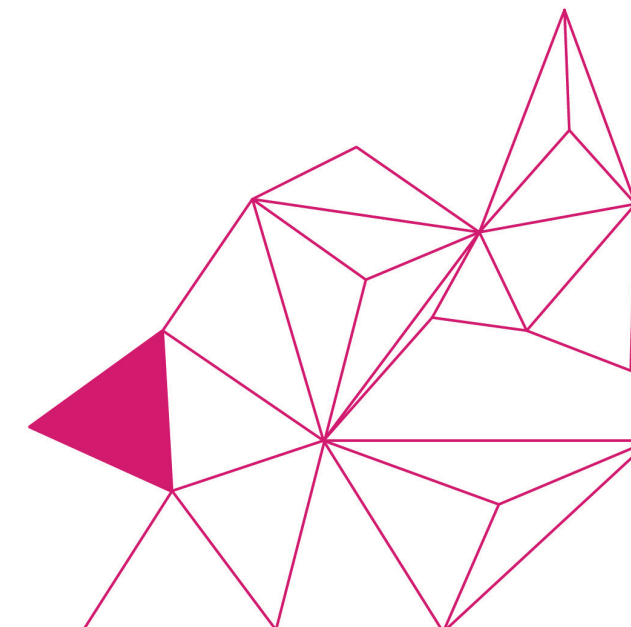
DISCLAIMER

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 Q2/15



LEADING EUROPEAN TELCO: KEY MESSAGES Q2

- 1** Strong growth in revenue, adj. EBITDA and FCF; well on track for our 2015 guidance and our Capital Markets Day targets. We therefore re-iterate our guidance
- 2** As in Q1, stronger than expected performance in our key KPIs (US net adds, German fiber/broadband, All-IP lines). Underlying mobile service revenues in Germany in line with expectations. In Germany, the lowest line loss in eleven years. We now expect at least 250k broadband net adds in 2015, up from 100k
- 3** We are continuing to invest heavily - € 5 billion in H1 – in network differentiation through all-IP, LTE and fiber
- 4** Strict indirect cost control to ensure adherence to financial targets, despite stronger than expected KPI growth and significant capex increase
- 5** 9th quarter in a row with more than 1 million net adds leads to second time increase in subscriber growth guidance with unchanged EBITDA growth expectations. Now 3rd largest carrier in the US!
- 6** Disciplined investments to strengthen our existing footprint (Slovak minority, German and US spectrum and cell sites)



H1/15: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ MN	Q2			H1		
	2014	2015	Change	2014	2015	Change
REVENUE	15,114	17,428	+15.3%	30,008	34,270	+14.2%
ADJ. EBITDA	4,429	5,026	+13.5%	8,550	9,600	+12.3%
ADJ. NET PROFIT	636	1,078	+69.5%	1,223	2,114	+72.9%
NET PROFIT	711	712	+0.1%	2,528	1,499	-40.7%
ADJ. EPS (IN €)	0.15	0.24	+60.0%	0.28	0.47	+67.9%
EPS (IN €)	0.16	0.16	0.0%	0.57	0.33	-42.1%
FREE CASH FLOW ¹	1,049	1,375	+31.1%	2,032	2,240	+10.2%
CASH CAPEX ²	2,197	2,575	+17.2%	4,262	5,105	+19.8%
NET DEBT (IN € BN)	41,385	48,835	+18.0%	41,385	48,835	+18.0%

1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q2/14 1,749 million €; Q2/15 1,755 million €; H1/14 1,881 million €; H1/15 3,654 million €



LIFE IS FOR SHARING.

FOCUS ON TRANSACTIONS: STRENGTHENING OUR CORE ASSETS

SLOVAK TELEKOM MINORITIES

- Acquisition of 49% government stake for 0.9 billion €¹ or 3.8 times 2014 EBITDA
- Quality asset, consistent with DT strategy (fully integrated, 100% All-IP)

- **Strengthening our European footprint**
- **Another example of our prudent approach to M&A**

GERMAN SPECTRUM AUCTION

- DT acquired 100 of 270 MHz available spectrum
- DT acquired 50 of 130 MHz available low band spectrum²
- Average spend of € 0.22 MHz/POP (total € 1.8 bn)

- **Strengthening our German network leadership**

TRANSFER OF TEF D CELL SITES

- 7,700 cell sites transferred by TefD
- Accelerated mobile roll-out and increased network capacity

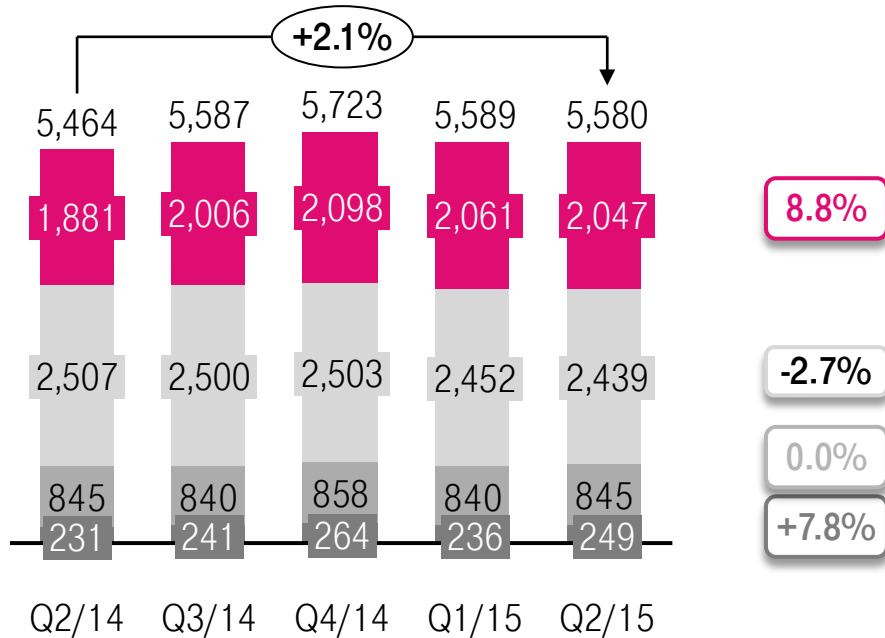
- **Strengthening our German network leadership**

1) Including € 0.1 billion in escrow for litigation risks 2) Including 20 MHz in 700 MHz spectrum band and 30 MHz in 900 MHz spectrum band

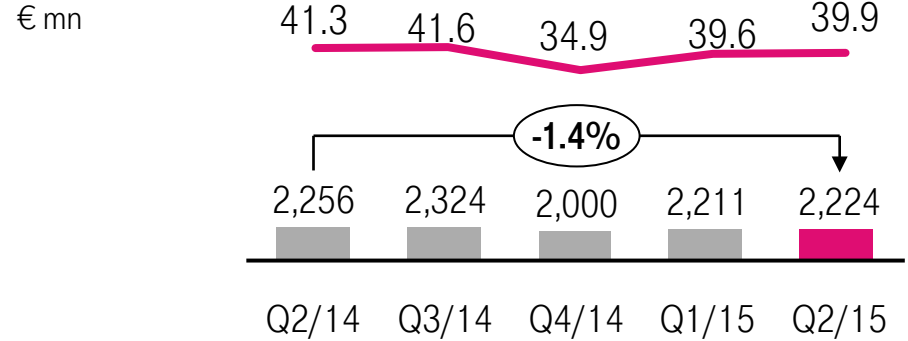
GERMANY: REVENUES CONTINUE TO GROW SUPPORTED BY STRONG MOBILE GROWTH AND STABLE WHOLESALE REVENUES

REVENUE¹

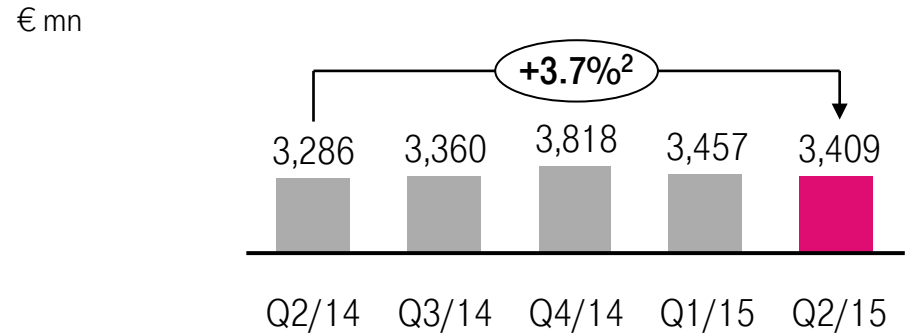
€ mn Mobile Core fixed Wholesale services Others



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



ADJ. OPEX



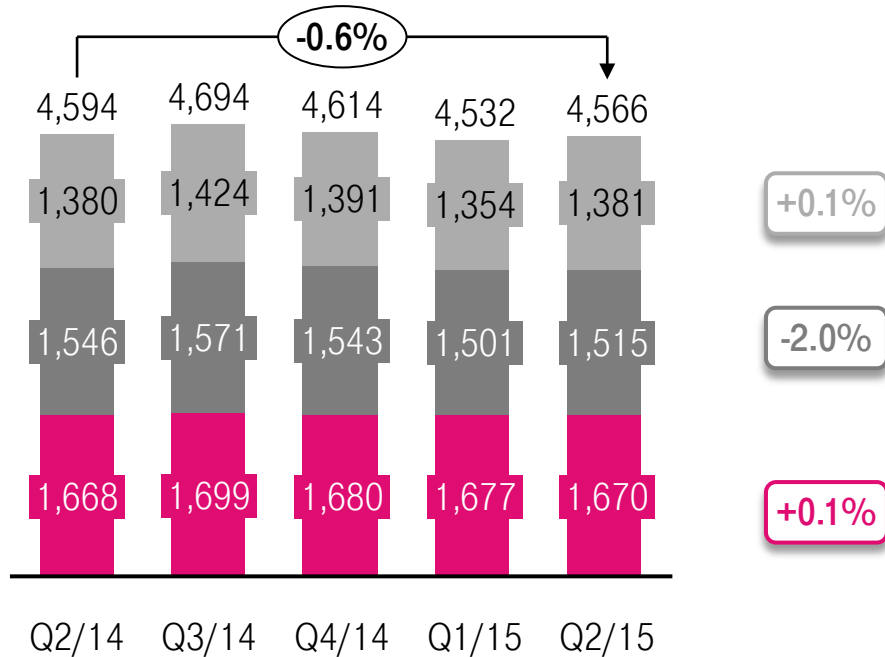
1) Online consumer service revenues in "others" have been allocated to revenues from core fixed since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly 2) Indirect costs reduced by 0.3% yoy

GERMANY MOBILE: TELEKOM CONTINUES TO OUTPERFORM MARKET

GERMAN MOBILE MARKET SERVICE REVENUE

€ mn

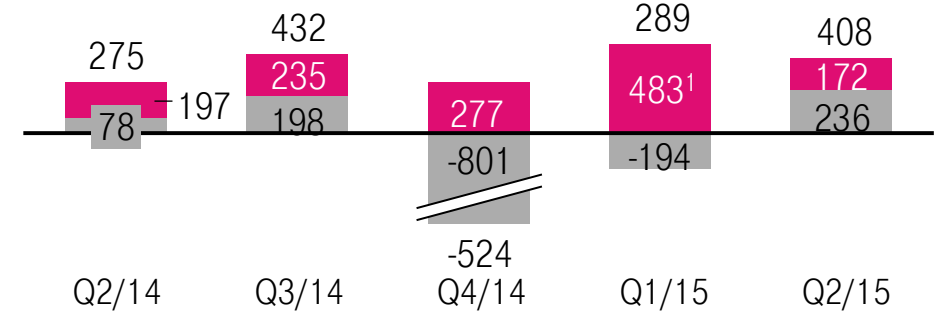
Telefonica Vodafone Telekom



CONTRACT NET ADDS

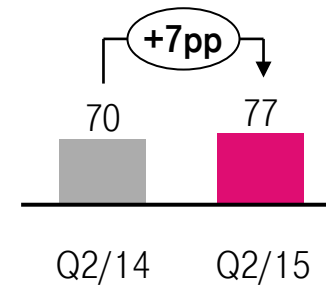
000

Own branded Service providers/MVNOs



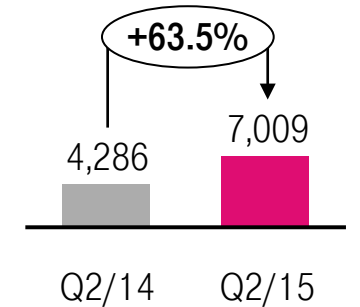
SMARTPHONE PENETRATION²

%



LTE CUSTOMERS³

000



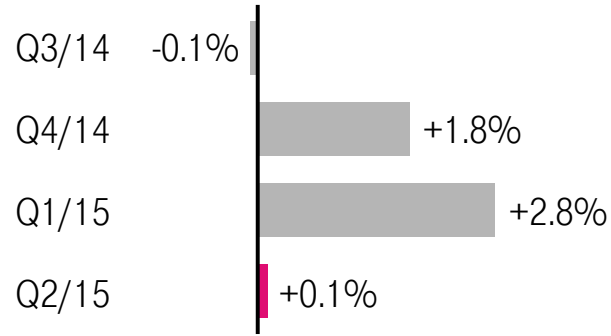
1) Q1/15 impacted by reclassification of net +288k

2) Of own branded retail customers

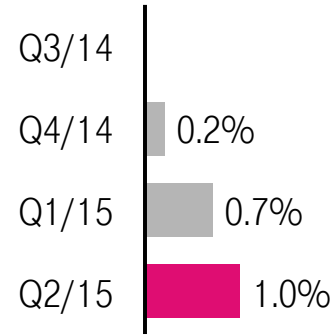
3) Customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

FOCUS GERMAN MOBILE SERVICE REVENUES: HEALTHY TRENDS ADJUSTED FOR CONVERGENCE AND SEASONAL VOLATILITY

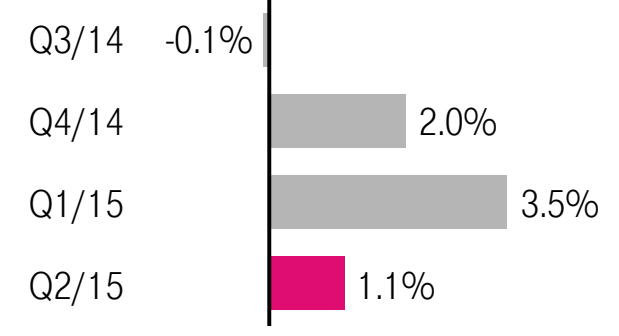
REPORTED MOBILE SERVICE REVENUES



IMPACT OF CONVERGENCE PRODUCTS¹



UNDERLYING GROWTH



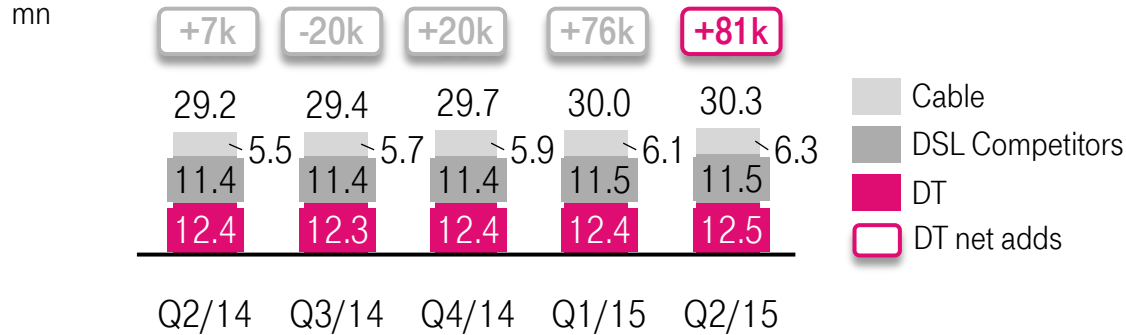
- **Headline trends impacted by 3 factors**
 - MagentaEINS discounts booked in mobile
 - DT LTE broadband (mobile) switching to hybrid (fixed)
 - Unusually high volatility in large account billing
- **No major changes in market environment or DT underlying trends**
- **Target of 1% medium term mobile service revenue CAGR reiterated**

1) Impact of MagentaEINS and Telekom LTE broadband

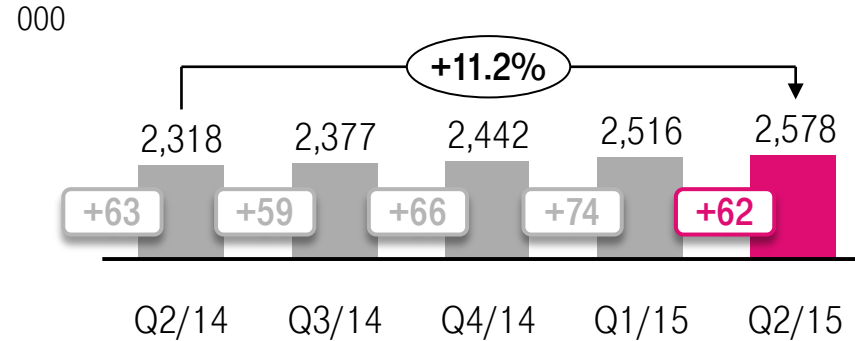


GERMANY FIXED: HIGHEST UPTAKE IN BROADBAND SINCE Q1/2012

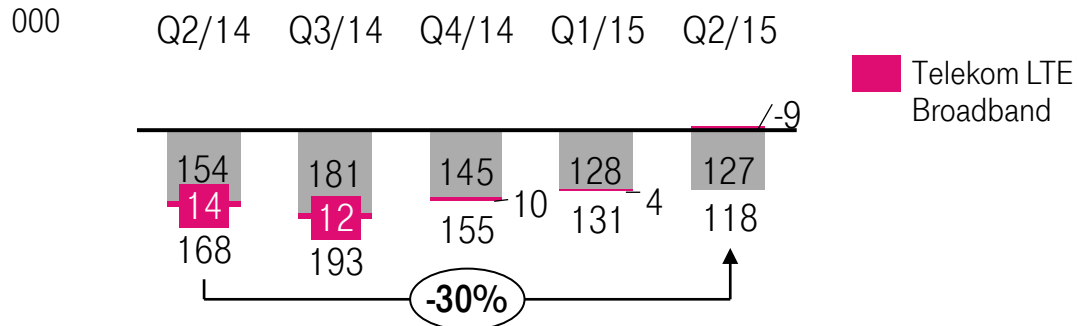
GERMAN BROADBAND MARKET¹



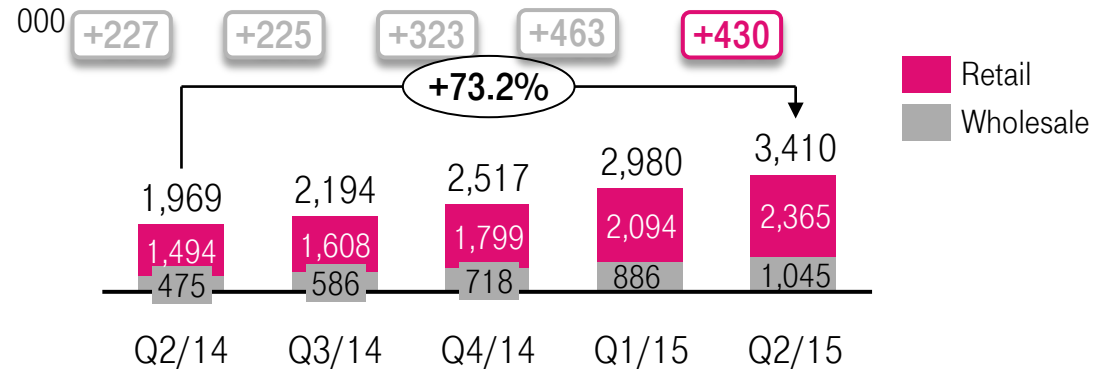
ENTERTAIN CUSTOMERS



LINE LOSSES



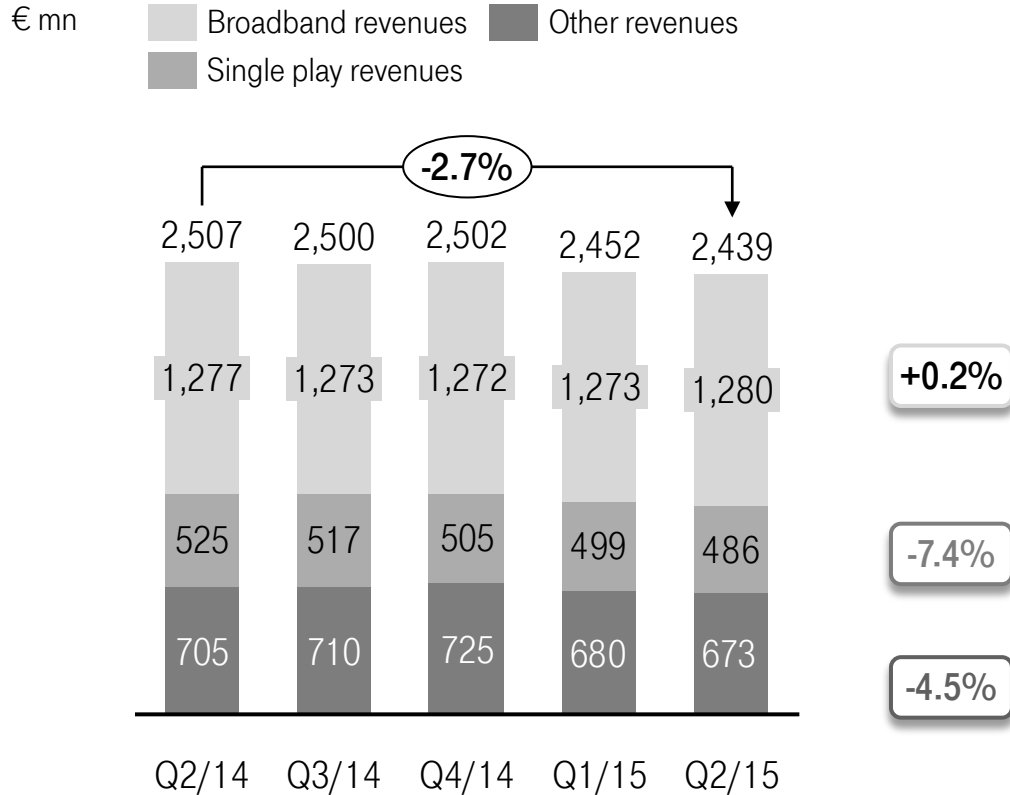
FIBER CUSTOMERS²



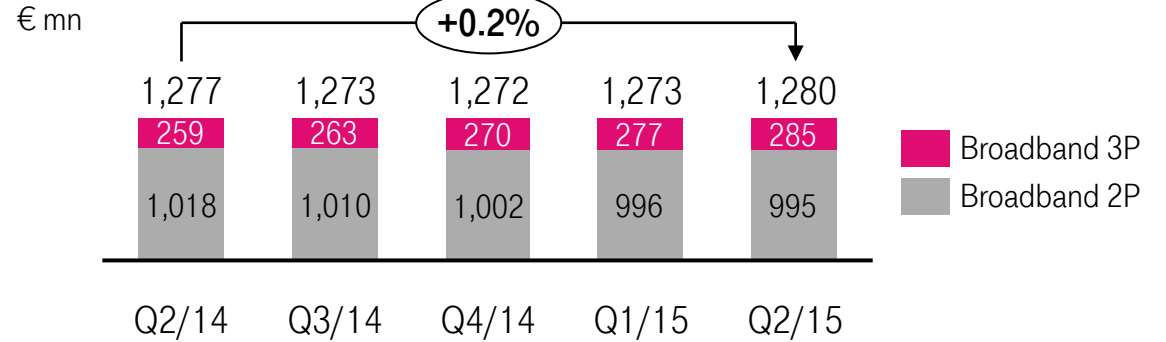
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

GERMANY FIXED: BROADBAND REVENUES START GROWING

FIXED NETWORK REVENUES (CORE FIXED)¹

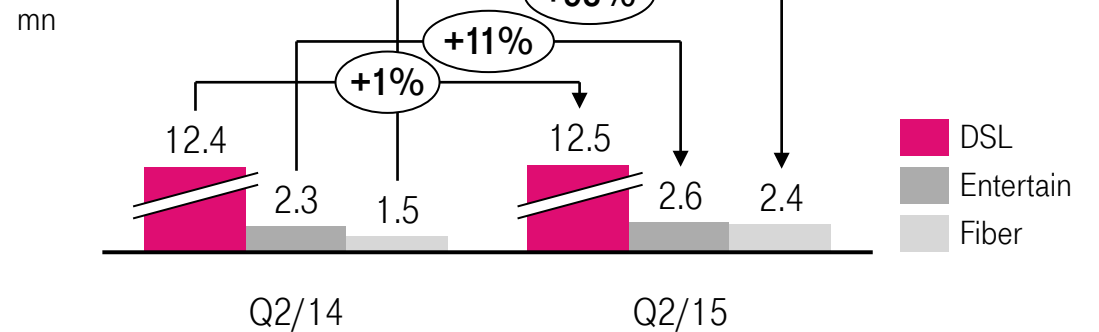


BROADBAND REVENUES²



RETAIL UPSELL STRATEGY

% calculated on exact numbers



1) Online consumer service revenues have been allocated to revenues from add-on options since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

2) Revenues from supplement accesses have been allocated from broadband double play revenues to voice revenues since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

FOCUS GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES: H1 DOWN LESS THAN 1% – ON TRACK FOR CMD GUIDANCE

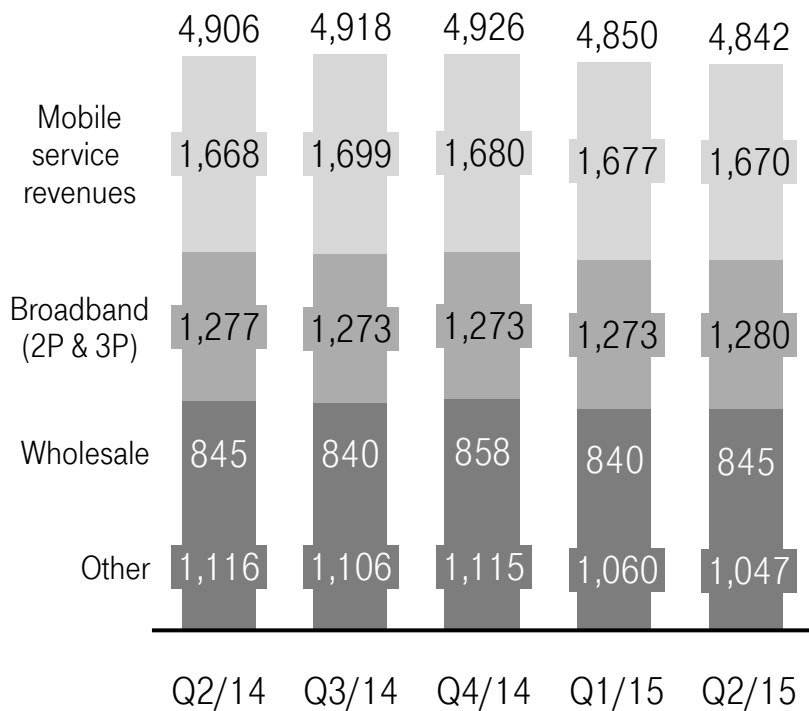
GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES¹

H1 GROWTH RATE

DRIVERS

MEDIUM TERM GUIDANCE (2014 – 2018 CAGR)

€ mn



- + Underlying growth
- Convergence accounting

- + Volume growth
- Promotions

- + Fiber wholesale

- Legacy attrition accelerated by all-IP

+1%²

+2%

Stable



**German revenues:
+0.3% CAGR²**

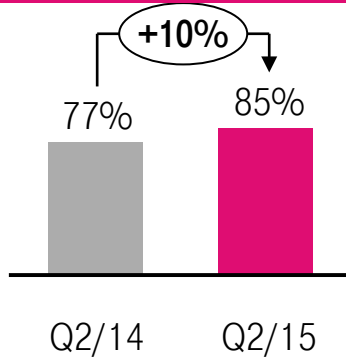


1) Core fixed excl. device revenues, plus wholesale wireline, plus mobile service revenues
2) Without EU roaming impact

GERMANY: HIGH SPEED INFRASTRUCTURE ROLL-OUT AND IP-MIGRATION

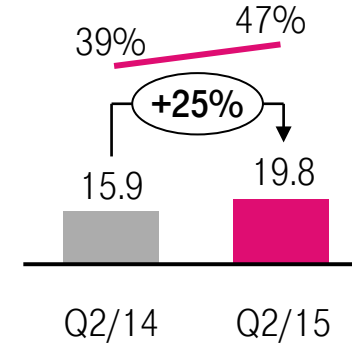
INS- STATUS LTE ROLLOUT

POP
Coverage in %¹



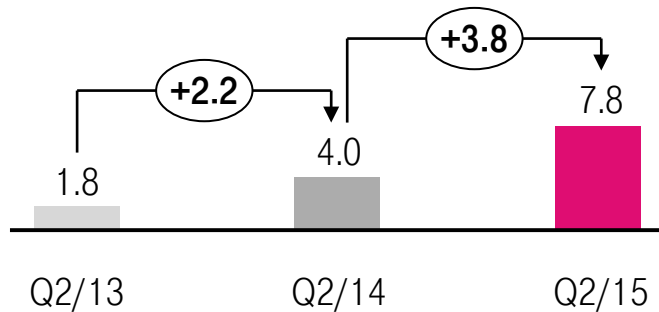
INS- STATUS FIBER ROLLOUT²

Coverage in %
and millions of
households



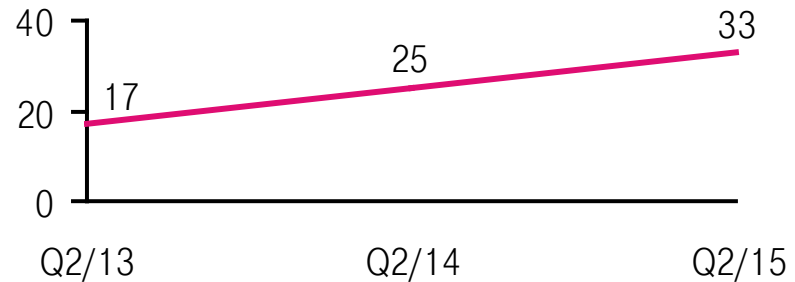
STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)

mn



STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)

in % of lines



Target:
100% of lines
by 2018!

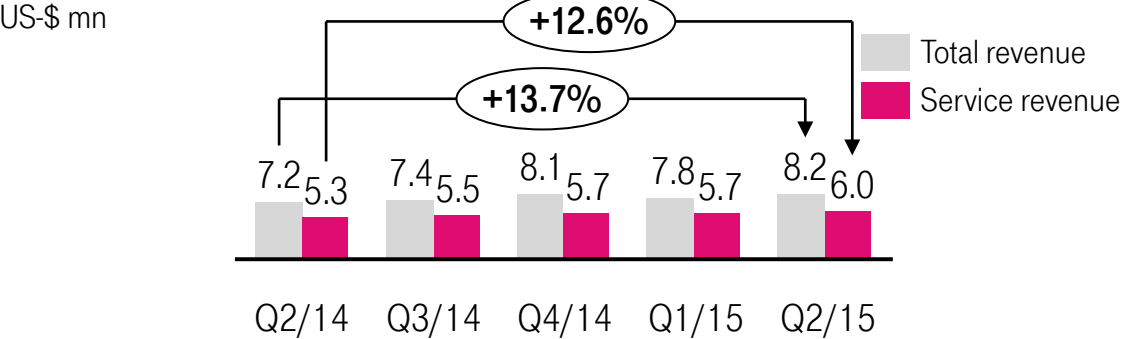
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



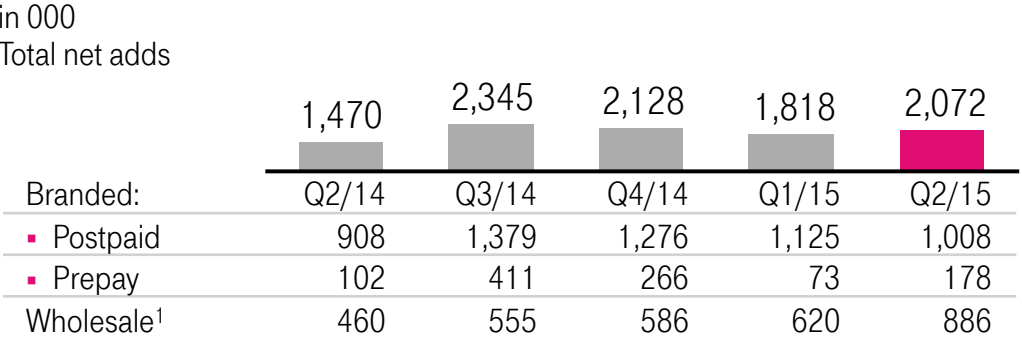
LIFE IS FOR SHARING.

TMUS: CUSTOMER MOMENTUM CONTINUES. NET ADD FORECAST RAISED AGAIN. INDUSTRY LEADING FINANCIAL PERFORMANCE

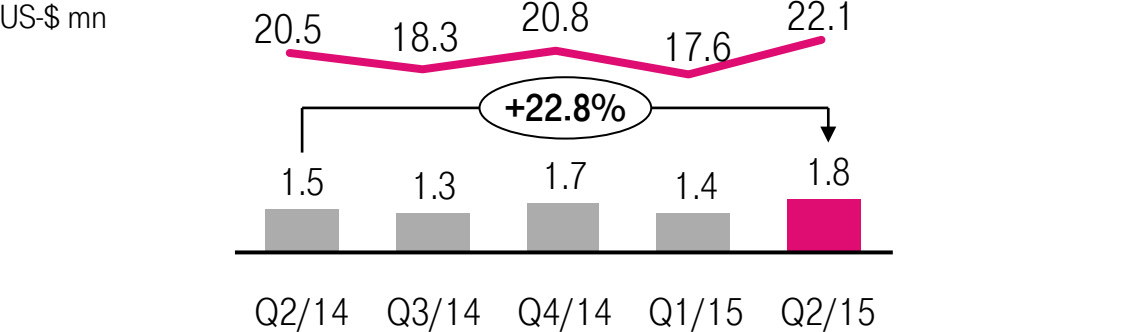
REVENUE AND SERVICE REVENUE



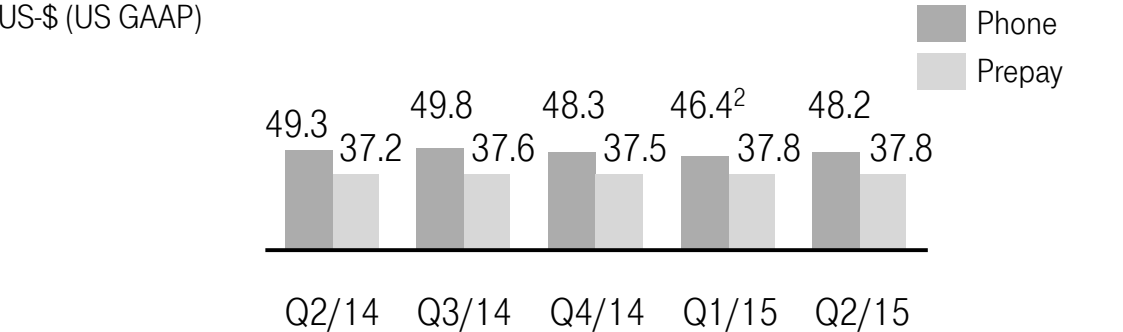
NET ADDS



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID PHONE AND PREPAY ARPU



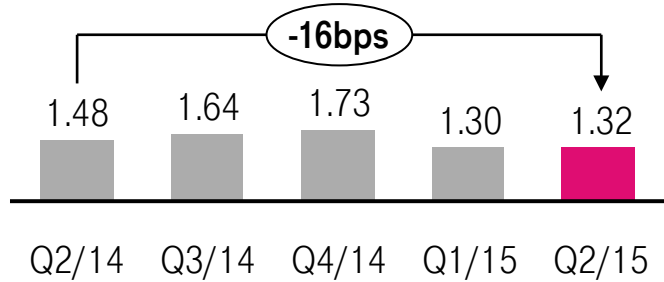
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

2) Excl. data stash effect postpaid phone ARPU was US\$ 47.7

FOCUS ON TMUS: POSITIVE DEVELOPMENT IN KEY DRIVERS

BRANDED POSTPAID PHONE CHURN

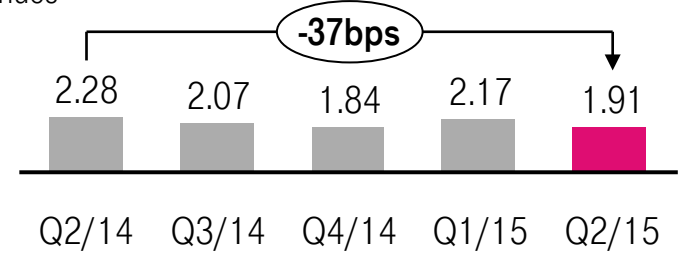
in %



- Positive porting ratios against all carriers

BAD DEBT EXPENSES & LOSSES FROM FACTORING

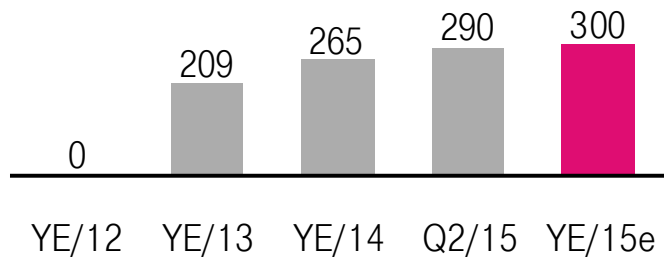
in % of total revenues



- Receivables classified as prime stable at 52%

LTE COVERED POPs

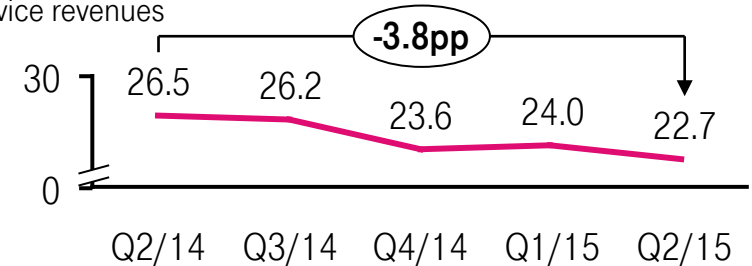
in million



- A-block spectrum now live in 141 market areas (spectrum covers 60% of US POPs)

COST OF SERVICE

in % of service revenues



- Benefitting from MetroPCS synergies (network integration completed on July 1st)

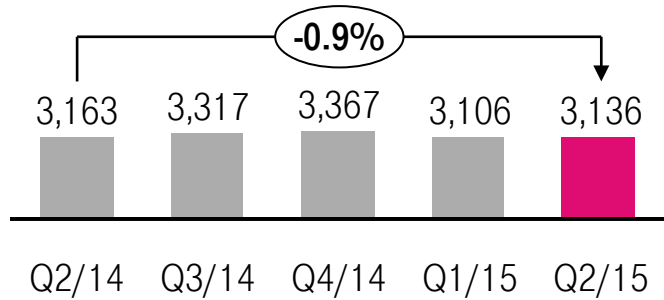


LIFE IS FOR SHARING.

EUROPE: REVENUE TRANSFORMATION CONTINUING AS EXPECTED

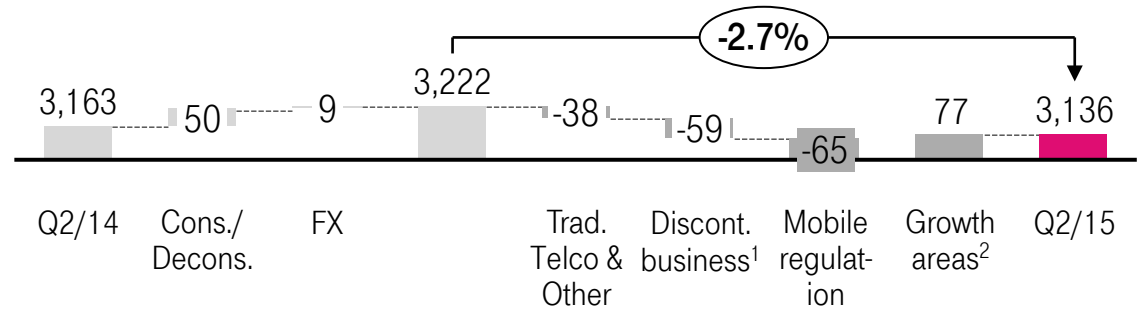
REVENUE AS REPORTED

€ mn



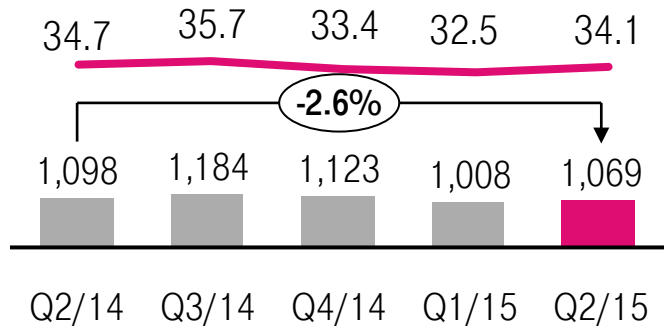
ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT

€ mn



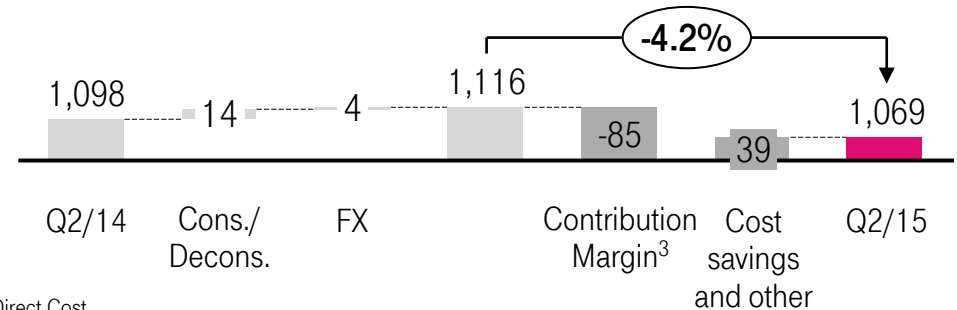
ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %) AS REPORTED

€ mn



ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT

€ mn



1) International Voice hubbing

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

3) Total Revenues – Direct Cost

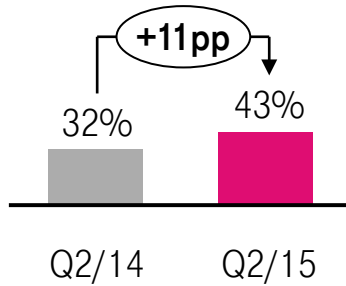


LIFE IS FOR SHARING.

EUROPE: AIMING FOR TECHNOLOGY LEADERSHIP AND BEST CUSTOMER EXPERIENCE

IP MIGRATION

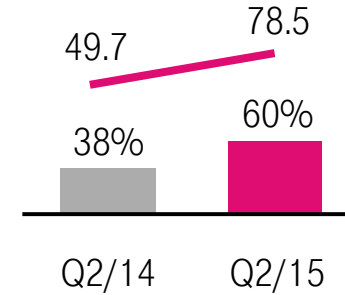
IP share of fixed network access lines



LTE ROLLOUT

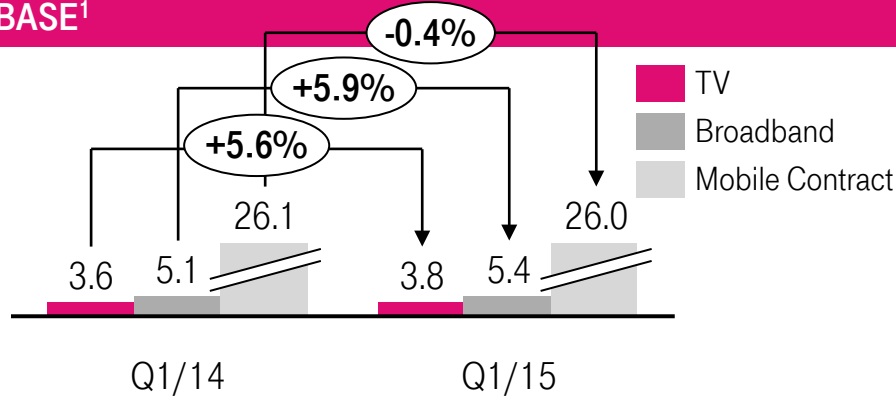
LTE outdoor pop coverage

in mn and %



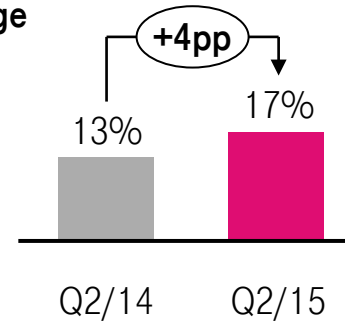
CUSTOMER BASE¹

mn



FIBER ROLLOUT

Fiber household coverage



1) incl. business customers shifted to T-Systems in Hungary as of 1.1.2011.



LIFE IS FOR SHARING.

SYSTEMS SOLUTIONS: MARKET UNIT WITH IMPROVED PERFORMANCE

T-SYSTEMS FINANCIALS

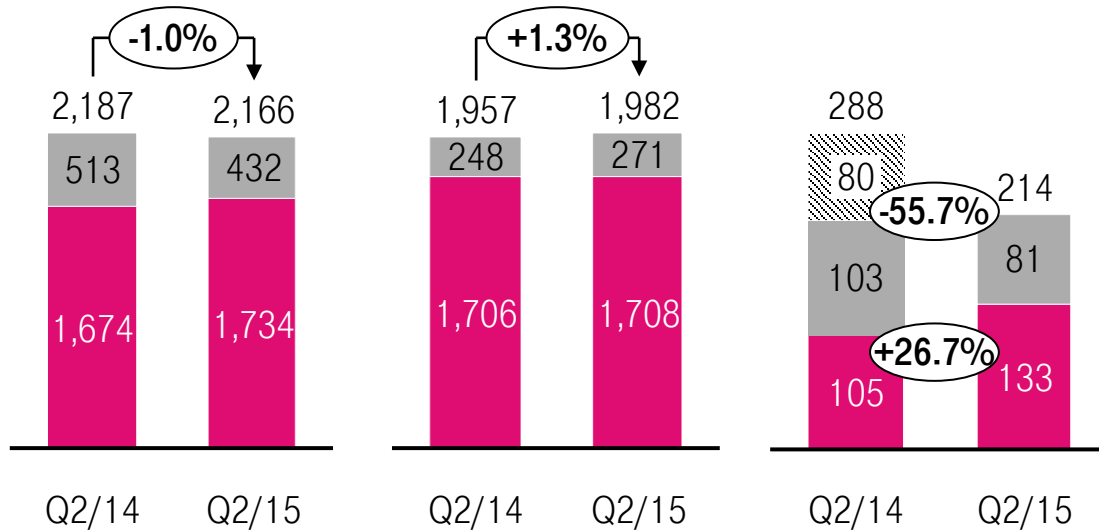
€ mn

TOTAL REVENUE

ADJ. OPEX¹

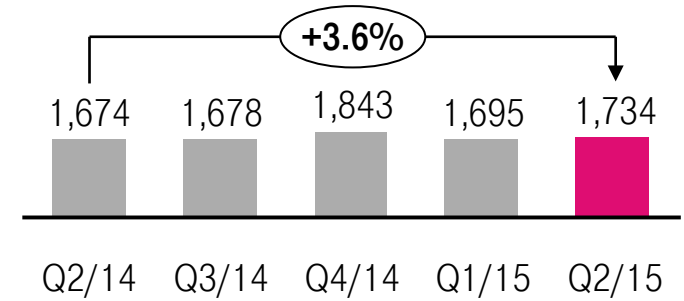
ADJ. EBITDA²

■ Tel-HT ■ OneERP impact² ■ MU



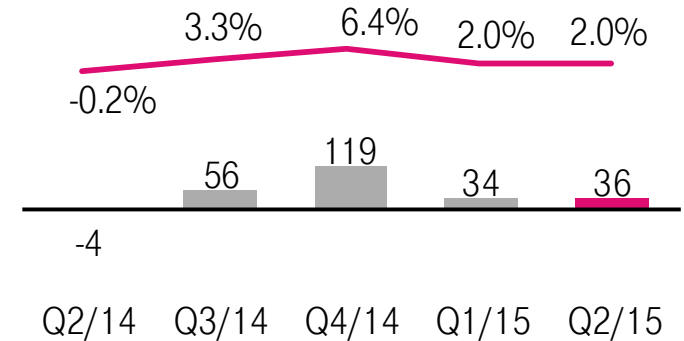
REVENUE MARKET UNIT

€ mn



ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT

%
€ mn



1) Figures may not add up due to rounding /elimination

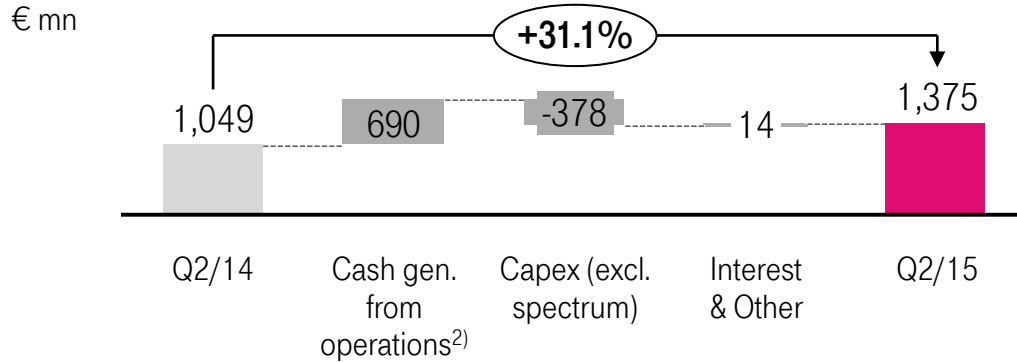
2) Q2/14 adj. EBITDA of Tel-HT benefitted from a milestone completion of a large internal IT project (OneERP), explaining € 80 million difference between Q2/14 and Q2/15. This Profit recorded in Tel-HT was eliminated at group level.



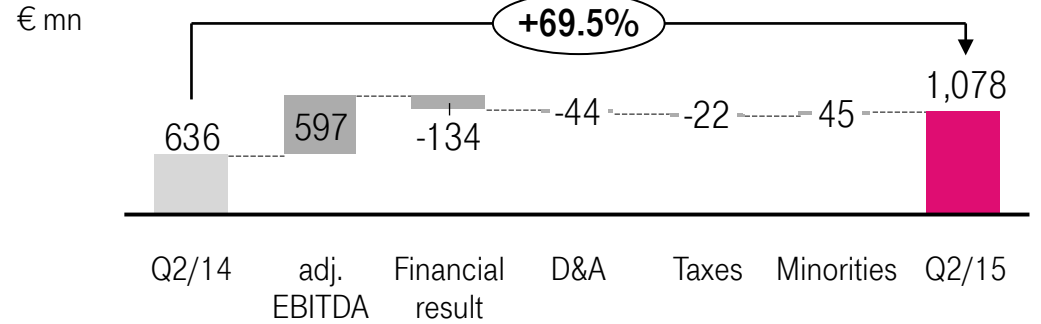
LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: GROWTH IN FCF AND ADJ. NET INCOME

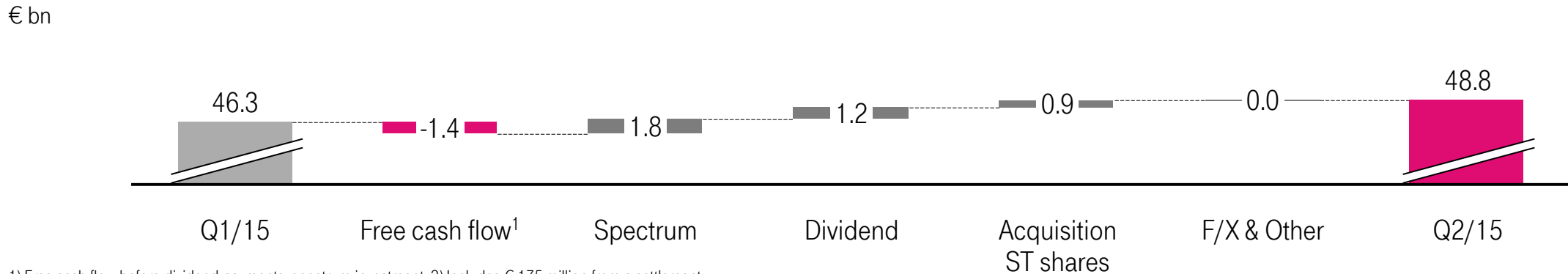
FREE CASH FLOW Q2/15¹



ADJ. NET INCOME Q2/15



NET DEBT DEVELOPMENT Q2/15



1) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment 2) Includes € 175 million from a settlement

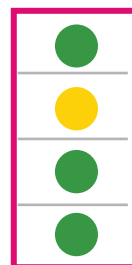


LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS

€ BN	30/06/2014	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015	30/06/2015
BALANCE SHEET TOTAL	118.0	125.0	129.4	137.5	135.0
SHAREHOLDERS' EQUITY	32.5	34.0	34.1	37.0	36.0
NET DEBT	41.4	41.8	42.5	46.3	48.8
NET DEBT/ADJ. EBITDA ¹	2.4	2.4	2.4	2.6	2.6
EQUITY RATIO	27.5%	27.2%	26.3%	26.9%	26.6%

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



Current rating
Fitch:
Moody's:
S&P:

BBB+	stable outlook
Baa1	stable outlook
BBB+	stable outlook

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

EXECUTING OUR STRATEGY

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



CONFERENCE CALL WITH Q&A SESSION

The conference call will be held on **August 6 at 2:00 PM CET, 1:00 PM GMT, 8 AM ET.**

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

WEBCAST

- The **link to the webcast** will be provided here 20 minutes before the call starts: www.telekom.com/15Q2

NEW

To ask a question, **just type your question into the box below the stream.**

- We webcast in **HD Voice Quality**
- The **recording will be uploaded to YouTube** after the call.

DIAL-IN

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

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



LIFE IS FOR SHARING.

FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

INVESTOR RELATIONS CONTACT DETAILS

Phone +49 228 181 - 8 88 80
+1 212 301 - 6114

E-Mail investor.relations@telekom.de

Contact details for all
IR representatives:
www.telekom.com/ircontacts



IR WEBPAGE

www.telekom.com/investors



IR TWITTER ACCOUNT

www.twitter.com/DT_IR

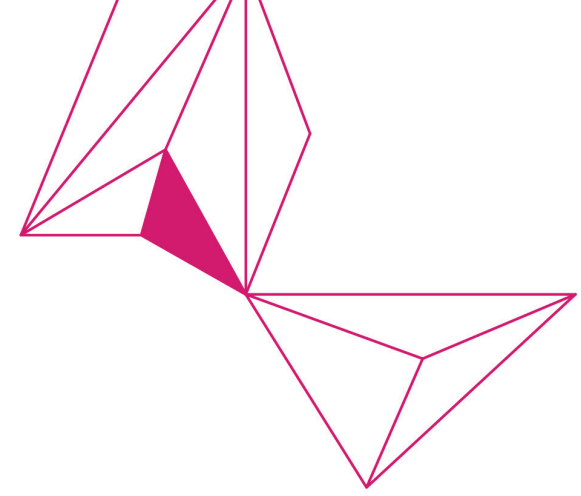
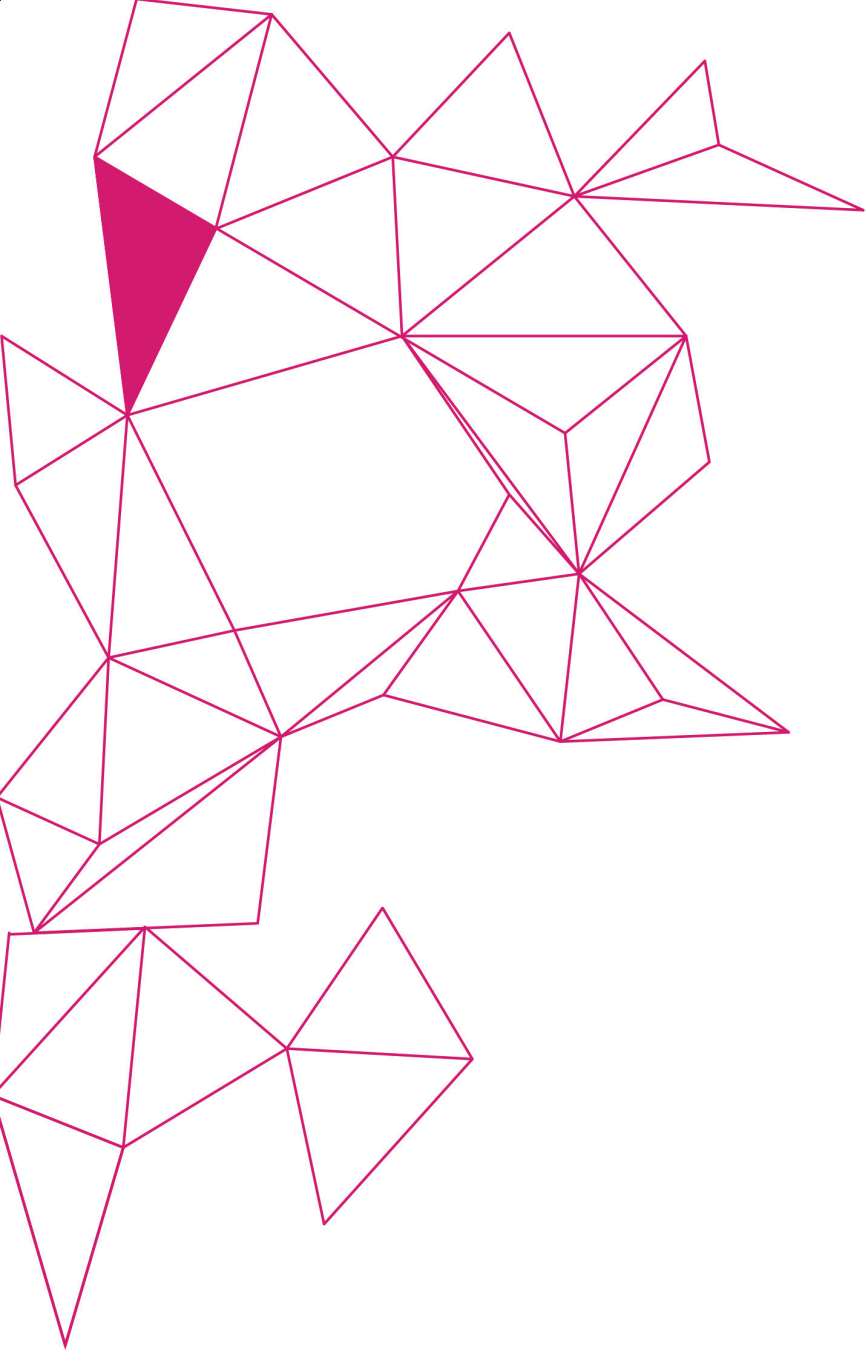


IR YOUTUBE PLAYLIST

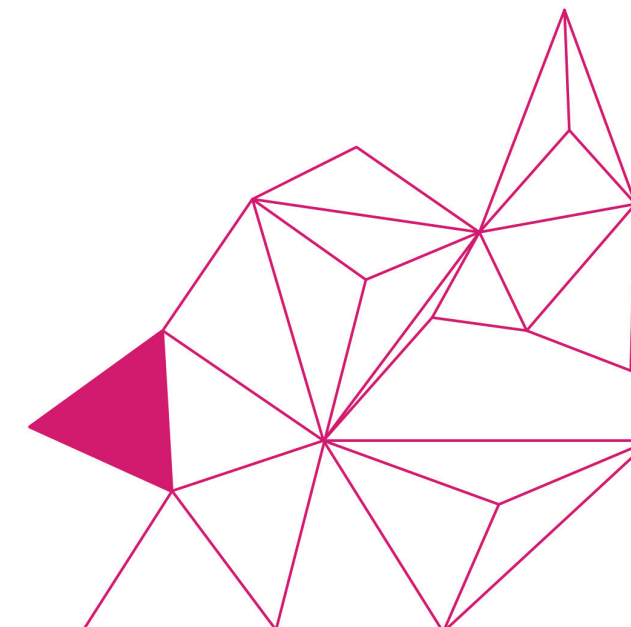
www.youtube.com/deutschetelekom



LIFE IS FOR SHARING.



THANK YOU!



BACKUP Q2 2015

DEUTSCHE TELEKOM

 H1 2015

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

Investor Relations, Bonn office

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



LIFE IS FOR SHARING.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	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/>			
		GERMANY	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		GLOSSARY	84

NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

GROUP

AT A GLANCE I¹

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
GROUP		15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	15,3	30.008	34.270	14,2
Germany		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
United States		5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	41,2	10.344	14.348	38,7
Europe		3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	(0,9)	6.288	6.242	(0,7)
Systems Solutions		2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	(1,0)	4.239	4.167	(1,7)
Group Headquarters & Group Services		610	596	688	2.516	565	584	(4,3)	1.232	1.149	(6,7)
Reconciliation		(1.580)	(1.474)	(1.580)	(6.096)	(1.324)	(1.481)	6,3	(3.042)	(2.805)	7,8
NET REVENUE											
Germany		5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	1,9	10.284	10.500	2,1
United States		5.269	5.554	6.509	22.405	6.904	7.444	41,3	10.342	14.348	38,7
Europe		3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	(0,4)	6.092	6.090	(0,0)
Systems Solutions		1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	4,5	2.925	3.013	3,0
Group Headquarters & Group Services		174	162	239	766	155	164	(5,7)	365	319	(12,6)
GROUP		15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	15,3	30.008	34.270	14,2
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)											
Germany		2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	(1,4)	4.486	4.435	(1,1)
United States		1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	52,5	1.927	2.877	49,3
Europe		1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	(2,6)	2.125	2.077	(2,3)
Systems Solutions		288	197	212	835	154	214	(25,7)	426	368	(13,6)
Group Headquarters & Group Services		(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	52,5	(278)	(98)	64,7
Reconciliation		(136)	1	(2)	(137)	(2)	(57)	58,1	(136)	(59)	56,6
GROUP		4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	13,5	8.550	9.600	12,3
Proportional EBITDA		3.684	3.838	3.608	14.624	3.820	4.173	13,3	7.178	7.993	11,4

¹ As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.

GROUP

AT A GLANCE II¹

	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)										
Germany	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	(1,4p)	41,0	39,7	(1,3p)
United States	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	1,5p	18,6	20,0	1,4p
Europe	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	(0,6p)	33,8	33,3	(0,5p)
Systems Solutions	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	(3,3p)	10,0	8,8	(1,2p)
Group Headquarters & Group Services	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	13,2p	(22,6)	(8,5)	14,1p
GROUP	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	(0,5p)	28,5	28,0	(0,5p)
CASH CAPEX										
Germany	1.018	1.009	1.075	3.807	949	2.622	n.a.	1.723	3.571	n.a.
United States	2.397	870	1.115	5.072	2.729	1.230	(48,7)	3.087	3.959	28,2
Europe	422	457	637	2.101	494	299	(29,1)	1.007	793	(21,3)
Systems Solutions	254	319	345	1.171	252	279	9,8	507	531	4,7
Group Headquarters & Group Services	81	94	141	381	96	65	(19,8)	146	161	10,3
Reconciliation	(226)	(165)	(196)	(688)	(91)	(165)	27,0	(327)	(256)	21,7
GROUP	3.946	2.584	3.117	11.844	4.429	4.330	9,7	6.143	8.759	42,6
- thereof spectrum investment	1.749	91	338	2.310	1.899	1.755	0,3	1.881	3.654	94,3
NET PROFIT (LOSS)										
adjusted for special factors	636	800	399	2.422	1.036	1.078	69,5	1.223	2.114	72,9
as reported	711	506	(110)	2.924	787	712	0,1	2.528	1.499	(40,7)
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)	1.049	1.125	983	4.140	865	1.375	31,1	2.032	2.240	10,2
Proportional free cash flow	958	944	636	3.581	869	1.228	28,2	2.001	2.097	4,8
NET DEBT	41.385	41.809	42.500	42.500	46.310	48.835	18,0	41.385	48.835	18,0

¹ As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	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	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

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

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

DT GROUP

EXCELLENT MARKET POSITION¹

	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2014	2015	2015	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)	2,3,4	17.222	17.232	17.368	17.484	17.602	118	0,7	380	2,2
Germany		12.361	12.340	12.361	12.437	12.518	81	0,7	157	1,3
Europa		4.849	4.880	4.995	5.038	5.075	37	0,7	226	4,7
Greece		1.308	1.333	1.365	1.392	1.426	34	2,4	118	9,0
Romania		1.200	1.196	1.199	1.192	1.186	(6)	(0,5)	(14)	(1,2)
Hungary		877	887	922	940	948	8	0,9	71	8,1
Czech Republic		132	132	131	143	141	(2)	(1,4)	9	6,8
Croatia		621	617	653	644	642	(2)	(0,3)	21	3,4
Slovakia		440	441	448	454	459	5	1,1	19	4,3
other		272	273	277	272	273	1	0,4	1	0,4
FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)	3,4,5	30.278	29.985	29.790	29.542	29.312	(230)	(0,8)	(966)	(3,2)
Germany		21.034	20.841	20.686	20.555	20.437	(118)	(0,6)	(597)	(2,8)
Europa		9.172	9.073	9.033	8.922	8.810	(112)	(1,3)	(362)	(3,9)
Greece		2.675	2.645	2.624	2.599	2.591	(8)	(0,3)	(84)	(3,1)
Romania		2.308	2.272	2.239	2.189	2.153	(36)	(1,6)	(155)	(6,7)
Hungary		1.611	1.611	1.645	1.644	1.606	(38)	(2,3)	(5)	(0,3)
Poland		0	0	0	12	18	6	50,0	18	n.a.
Czech Republic		130	132	131	155	152	(3)	(1,9)	22	16,9
Croatia		1.114	1.094	1.076	1.052	1.038	(14)	(1,3)	(76)	(6,8)
Slovakia		908	898	894	875	864	(11)	(1,3)	(44)	(4,8)
other		425	421	423	395	389	(6)	(1,5)	(36)	(8,5)
MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)	3,6	146.873	149.139	150.513	152.401	154.718	2.317	1,5	7.845	5,3
Germany		39.337	39.653	38.989	39.200	39.465	265	0,7	128	0,3
United States		50.545	52.890	55.018	56.836	58.908	2.072	3,6	8.363	16,5
Europa		56.485	56.087	55.992	55.849	55.807	(42)	(0,1)	(678)	(1,2)
Greece		7.398	7.336	7.280	7.308	7.387	79	1,1	(11)	(0,1)
Romania		6.046	5.945	6.047	6.008	6.015	7	0,1	(31)	(0,5)
Hungary		4.898	4.933	4.964	4.948	4.938	(10)	(0,2)	40	0,8
Poland		15.675	15.728	15.702	15.794	15.827	33	0,2	152	1,0
Czech Republic		5.946	5.993	6.000	5.993	5.996	3	0,1	50	0,8
Croatia		2.308	2.332	2.252	2.214	2.241	27	1,2	(67)	(2,9)
Netherlands		4.277	3.964	3.900	3.830	3.689	(141)	(3,7)	(588)	(13,7)
Slovakia		2.237	2.228	2.220	2.202	2.196	(6)	(0,3)	(41)	(1,8)
Austria		4.118	4.022	4.020	3.956	3.934	(22)	(0,6)	(184)	(4,5)
other		3.582	3.604	3.607	3.596	3.585	(11)	(0,3)	3	0,1

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 (0,1mn fixed network lines) from T-Systems Hungary.

⁴ GTS Central Europe Group is part of the European Segment since May 30, 2014.

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

⁶ 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.

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.114	15.648	17.013	62.669	16.842	17.464	15,5	30.008	34.306	14,3
Cost of sales		(8.901)	(9.305)	(10.432)	(37.705)	(10.041)	(10.479)	(17,7)	(17.968)	(20.520)	(14,2)
GROSS PROFIT		6.213	6.343	6.581	24.964	6.801	6.985	12,4	12.040	13.786	14,5
Selling expenses		(3.279)	(3.341)	(3.819)	(13.699)	(3.878)	(3.660)	(11,6)	(6.539)	(7.538)	(15,3)
General and administrative expenses		(1.120)	(1.040)	(1.095)	(4.182)	(1.151)	(1.266)	(13,0)	(2.047)	(2.417)	(18,1)
Other operating income		255	286	331	1.117	397	301	18,0	500	698	39,6
Other operating expenses		(275)	(322)	(288)	(1.145)	(279)	(13)	95,3	(535)	(292)	45,4
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.794	1.926	1.710	7.055	1.890	2.347	30,8	3.419	4.237	23,9
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	11,9	12,3	10,1	11,3	11,2	13,4	1,5p	11,4	12,4	1,0p
Profit (loss) from financial activities		(615)	(694)	(789)	(2.784)	(441)	(749)	(21,8)	(1.301)	(1.190)	8,5
of which: finance costs		(577)	(610)	(556)	(2.340)	(600)	(579)	(0,3)	(1.174)	(1.179)	(0,4)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		1.179	1.232	921	4.271	1.449	1.598	35,5	2.118	3.047	43,9
Income taxes		(422)	(349)	(399)	(1.474)	(366)	(444)	(5,2)	(726)	(810)	(11,6)
PROFIT (LOSS)		757	883	522	2.797	1.083	1.154	52,4	1.392	2.237	60,7
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		121	83	123	375	47	76	(37,2)	169	123	(27,2)
NET PROFIT (LOSS)		636	800	399	2.422	1.036	1.078	69,5	1.223	2.114	72,9
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.635)	(2.649)	(2.734)	(10.514)	(2.684)	(2.679)	(1,7)	(5.131)	(5.363)	(4,5)
EBITDA		4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	13,5	8.550	9.600	12,3
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	(0,5p)	28,5	28,0	(0,5p)

GROUP

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	15,3	30.008	34.270	14,2
NET PROFIT (LOSS)		711	506	(110)	2.924	787	712	0,1	2.528	1.499	(40,7)
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		182	36	68	320	2	47	(74,2)	216	49	(77,3)
= Profit (loss)		893	542	(42)	3.244	789	759	(15,0)	2.744	1.548	(43,6)
- Income taxes		(261)	(113)	(182)	(1.106)	(234)	(283)	(8,4)	(811)	(517)	36,3
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.154	655	140	4.350	1.023	1.042	(9,7)	3.555	2.065	(41,9)
- Profit (loss) from financial activities		(622)	(703)	(831)	(2.897)	(443)	(764)	(22,8)	(1.363)	(1.207)	11,4
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.776	1.358	971	7.247	1.466	1.806	1,7	4.918	3.272	(33,5)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.641)	(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(2.728)	(3,3)	(5.137)	(5.422)	(5,5)
= EBITDA		4.417	4.007	3.759	17.821	4.160	4.534	2,6	10.055	8.694	(13,5)
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	29,2	25,6	22,1	28,4	24,7	26,0	(3,2p)	33,5	25,4	(8,1p)
- Special factors affecting EBITDA		(12)	(568)	(685)	252	(414)	(492)	n.a.	1.505	(906)	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS		4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	13,5	8.550	9.600	12,3
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	(0,5p)	28,5	28,0	(0,5p)

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	15,3	30.008	34.270	14,2
Cost of sales		(9.005)	(9.602)	(10.798)	(38.539)	(10.238)	(10.852)	(20,5)	(18.139)	(21.090)	(16,3)
GROSS PROFIT		6.109	6.046	6.204	24.119	6.604	6.576	7,6	11.869	13.180	11,0
Selling expenses		(3.317)	(3.390)	(3.890)	(13.898)	(3.938)	(3.754)	(13,2)	(6.618)	(7.692)	(16,2)
General and administrative expenses		(1.324)	(1.170)	(1.257)	(4.721)	(1.223)	(1.316)	0,6	(2.294)	(2.539)	(10,7)
Other operating income		653	278	343	3.231	397	337	(48,4)	2.610	734	(71,9)
Other operating expenses		(345)	(406)	(429)	(1.484)	(374)	(37)	89,3	(649)	(411)	36,7
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.776	1.358	971	7.247	1.466	1.806	1,7	4.918	3.272	(33,5)
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	11,8	8,7	5,7	11,6	8,7	10,4	(1,4p)	16,4	9,5	(6,9p)
Profit (loss) from financial activities		(622)	(703)	(831)	(2.897)	(443)	(764)	(22,8)	(1.363)	(1.207)	11,4
of which: finance costs		(577)	(610)	(556)	(2.340)	(600)	(577)	0,0	(1.174)	(1.177)	(0,3)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		1.154	655	140	4.350	1.023	1.042	(9,7)	3.555	2.065	(41,9)
Income taxes		(261)	(113)	(182)	(1.106)	(234)	(283)	(8,4)	(811)	(517)	36,3
PROFIT (LOSS)		893	542	(42)	3.244	789	759	(15,0)	2.744	1.548	(43,6)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		182	36	68	320	2	47	(74,2)	216	49	(77,3)
NET PROFIT (LOSS)		711	506	(110)	2.924	787	712	0,1	2.528	1.499	(40,7)
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.641)	(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(2.728)	(3,3)	(5.137)	(5.422)	(5,5)
EBITDA		4.417	4.007	3.759	17.821	4.160	4.534	2,6	10.055	8.694	(13,5)
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	29,2	25,6	22,1	28,4	24,7	26,0	(3,2p)	33,5	25,4	(8,1p)

GROUP

SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €
NET REVENUE		0	0	11	(11)	0	(36)	0	(36)
Cost of sales		(104)	(297)	(366)	(834)	(197)	(373)	(171)	(570)
GROSS PROFIT		(104)	(297)	(377)	(845)	(197)	(409)	(171)	(606)
Selling expenses		(38)	(49)	(71)	(199)	(60)	(94)	(79)	(154)
General and administrative expenses		(204)	(130)	(162)	(539)	(72)	(50)	(247)	(122)
Other operating income	1	398	(8)	12	2.114	0	36	2.110	36
Other operating expenses		(70)	(84)	(141)	(339)	(95)	(24)	(114)	(119)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)	1	(18)	(568)	(739)	192	(424)	(541)	1.499	(965)
Profit (loss) from financial activities		(7)	(9)	(42)	(113)	(2)	(15)	(62)	(17)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)	1	(25)	(577)	(781)	79	(426)	(556)	1.437	(982)
Income taxes		161	236	217	368	132	161	(85)	293
PROFIT (LOSS)		136	(341)	(564)	447	(294)	(395)	1.352	(689)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		61	(47)	(55)	(55)	(45)	(29)	47	(74)
NET PROFIT (LOSS)		75	(294)	(509)	502	(249)	(366)	1.305	(615)
Depreciation, amortization and impairment losses		(6)	0	(54)	(60)	(10)	(49)	(6)	(59)
EBITDA	1	(12)	(568)	(685)	252	(414)	(492)	1.505	(906)

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON OPERATING EXPENSES		(416)	(560)	(740)	(1.911)	(424)	(541)	(30,0)	(611)	(965)	(57,9)
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(50)	(90)	(125)	(272)	(18)	(75)	(50,0)	(57)	(93)	(63,2)
of which: expenses for severance payments		(47)	(109)	(148)	(352)	(87)	(224)	n.a.	(95)	(311)	n.a.
of which: expenses / income for partial retirement		(31)	(37)	(46)	(143)	(38)	(44)	(41,9)	(60)	(82)	(36,7)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(44)	(25)	(20)	(131)	(28)	(22)	50,0	(86)	(50)	41,9
of which: Vivento transfer payments		0	0	0	0	(1)	(1)	n.a.	0	(2)	n.a.
of which: restructuring charges		(68)	(86)	(109)	(293)	(82)	(110)	(61,8)	(98)	(192)	(95,9)
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(48)	(159)	(194)	(409)	(120)	14	n.a.	(56)	(106)	(89,3)
of which: others		(128)	(53)	(90)	(302)	(50)	(79)	38,3	(159)	(129)	18,9
EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME		398	(8)	12	2.114	0	36	(91,0)	2.110	36	(98,3)
of which: income due to asset sales		386	1	11	2.110	0	36	(90,7)	2.098	36	(98,3)
of which: others		12	(9)	1	4	0	0	(100,0)	12	0	(100,0)
EFFECT ON REVENUE		0	0	(11)	(11)	0	(36)	n.a.	0	(36)	n.a.
EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT	1	(18)	(568)	(739)	192	(424)	(541)	n.a.	1.499	(965)	n.a.
DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES		(6)	0	(54)	(60)	(10)	(49)	n.a.	(6)	(59)	n.a.
of which: restructuring charges		(6)	0	(1)	(7)	(3)	0	100,0	(6)	(3)	50,0
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: others		0	0	(53)	(53)	(7)	(49)	n.a.	0	(56)	n.a.
EFFECT ON EBITDA	1	(12)	(568)	(685)	252	(414)	(492)	n.a.	1.505	(906)	n.a.

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES		(7)	(9)	(42)	(113)	(2)	(15)	n.a.	(62)	(17)	72,6
EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		(25)	(577)	(781)	79	(426)	(556)	n.a.	1.437	(982)	n.a.
EFFECT ON TAXES		161	236	217	368	132	161	0,0	(85)	293	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		(58)	164	213	362	114	168	n.a.	(15)	282	n.a.
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		1	2	2	6	1	4	n.a.	2	5	n.a.
Other tax effects		218	70	2	0	17	(11)	n.a.	(72)	6	n.a.
EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS		61	(47)	(55)	(55)	(45)	(29)	n.a.	47	(74)	n.a.
EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)	1	75	(294)	(509)	502	(249)	(366)	n.a.	1.305	(615)	n.a.

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

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE SECOND QUARTER

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS						MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE	
		Q2 2014	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions					GHS
Note	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 €	millions of €		
NET REVENUE	15.114	51	0	0	51	0	0	0	0	0	0	0	0	0	51	15.165	17.428	14,9
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	1.776	(9)	0	0	(9)	0	0	0	0	0	0	0	0	(9)	1.767	1.806	2,2	
Profit (loss) from financial activities	(622)	(7)	0	0	(7)	0	0	0	0	0	0	0	0	(7)	(629)	(764)	(21,5)	
of which finance costs	(577)	(7)	0	0	(7)	0	0	0	0	0	0	0	0	(7)	(584)	(577)	1,2	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	1.154	(16)	0	0	(16)	0	0	0	0	0	0	0	0	(16)	1.138	1.042	(8,4)	
Income taxes	(261)	(1)	0	0	(1)	0	0	0	0	0	0	0	0	(1)	(262)	(283)	(8,0)	
PROFIT (LOSS)	893	(17)	0	0	(17)	0	0	0	0	0	0	0	0	(17)	876	759	(13,4)	

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

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS						MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		H1 2014	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions				
Note	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 €	millions of €	millions of €
NET REVENUE	30.008	127	0	0	127	0	0	27	0	0	0	0	27	100	30.108	34.270	13,8
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	4.918	0	0	0	0	0	0	1.718	0	0	0	0	1.718	(1.718)	3.200	3.272	2,3
Profit (loss) from financial activities	(1.363)	(9)	0	0	(9)	0	0	1	0	0	0	0	1	(10)	(1.373)	(1.207)	12,1
of which finance costs	(1.174)	(9)	0	0	(9)	0	0	1	0	0	0	0	1	(10)	(1.184)	(1.177)	0,6
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	3.555	(9)	0	0	(9)	0	0	1.719	0	0	0	0	1.719	(1.728)	1.827	2.065	13,0
Income taxes	(811)	(1)	0	0	(1)	0	0	40	0	0	0	0	40	(41)	(852)	(517)	39,3
PROFIT (LOSS)	2.744	(10)	0	0	(10)	0	0	1.759	0	0	0	0	1.759	(1.769)	975	1.548	58,8

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

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

ASSETS

		Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change	Change
		2014	2014	2014	2015	2015	compared to	compared to
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	prior quarter	prior year
							%	%
CURRENT ASSETS		18.402	22.121	29.798	28.549	27.325	(4,3)	48,5
Cash and cash equivalents		4.383	7.250	7.523	5.100	4.694	(8,0)	7,1
Trade and other receivables		8.112	9.059	10.454	10.696	10.600	(0,9)	30,7
Current recoverable income taxes		113	76	84	125	143	14,4	26,5
Other financial assets		2.805	2.708	2.976	2.702	2.109	(21,9)	(24,8)
Inventories		1.231	1.275	1.503	1.841	1.690	(8,2)	37,3
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		86	252	5.878	6.259	6.458	3,2	n.a.
Other assets		1.672	1.501	1.380	1.826	1.631	(10,7)	(2,5)
NON-CURRENT ASSETS		99.626	102.888	99.562	108.912	107.653	(1,2)	8,1
Intangible assets		48.566	50.152	51.565	56.791	57.165	0,7	17,7
Property, plant and equipment		37.705	38.746	39.616	41.221	41.027	(0,5)	8,8
Investments accounted for using the equity method		6.467	6.581	617	652	534	(18,1)	(91,7)
Other financial assets		1.680	1.859	2.284	3.759	3.046	(19,0)	81,3
Deferred tax assets		4.914	5.060	5.169	6.142	5.507	(10,3)	12,1
Other assets		294	490	311	347	374	7,8	27,2
TOTAL ASSETS		118.028	125.009	129.360	137.461	134.978	(1,8)	14,4

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

		Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change	Change
		2014	2014	2014	2015	2015	compared to	compared to
	Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	%
LIABILITIES		85.527	91.032	95.294	100.465	99.017	(1,4)	15,8
CURRENT LIABILITIES		25.691	26.860	28.198	28.357	32.603	15,0	26,9
Financial liabilities		10.767	10.961	10.558	10.116	15.152	49,8	40,7
Trade and other payables		7.441	8.012	9.681	9.542	9.158	(4,0)	23,1
Income tax liabilities		290	242	276	278	302	8,6	4,1
Other provisions		2.976	3.231	3.517	3.605	3.150	(12,6)	5,8
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		38	0	6	0	10	n.a.	(73,7)
Other liabilities		4.179	4.414	4.160	4.816	4.831	0,3	15,6
NON-CURRENT LIABILITIES		59.836	64.172	67.096	72.108	66.414	(7,9)	11,0
Financial liabilities		39.104	42.398	44.669	47.004	43.093	(8,3)	10,2
Provisions for pensions and other employee benefits		7.642	8.128	8.465	9.213	8.033	(12,8)	5,1
Other provisions		2.035	2.133	2.373	2.536	2.339	(7,8)	14,9
Deferred tax liabilities		7.194	7.550	7.712	9.236	8.913	(3,5)	23,9
Other liabilities		3.861	3.963	3.877	4.119	4.036	(2,0)	4,5
SHAREHOLDERS' EQUITY		32.501	33.977	34.066	36.996	35.961	(2,8)	10,6
Issued capital		11.611	11.611	11.611	11.611	11.793	1,6	1,6
Capital reserves		51.746	51.760	51.778	51.796	52.361	1,1	1,2
Retained earnings incl. carryforwards		(39.117)	(39.415)	(39.783)	(37.385)	(38.827)	(3,9)	0,7
Total other comprehensive income		(2.250)	(1.356)	(1.838)	(235)	(491)	n.a.	78,2
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		0	0	798	1.201	1.337	11,3	n.a.
Net profit (loss)		2.528	3.034	2.924	787	1.499	90,5	(40,7)
Treasury shares		(54)	(54)	(53)	(53)	(53)	0,0	1,9
Non-controlling interests		8.037	8.397	8.629	9.274	8.342	(10,0)	3,8
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		118.028	125.009	129.360	137.461	134.978	(1,8)	14,4

DT GROUP

PROVISIONS FOR PENSIONS

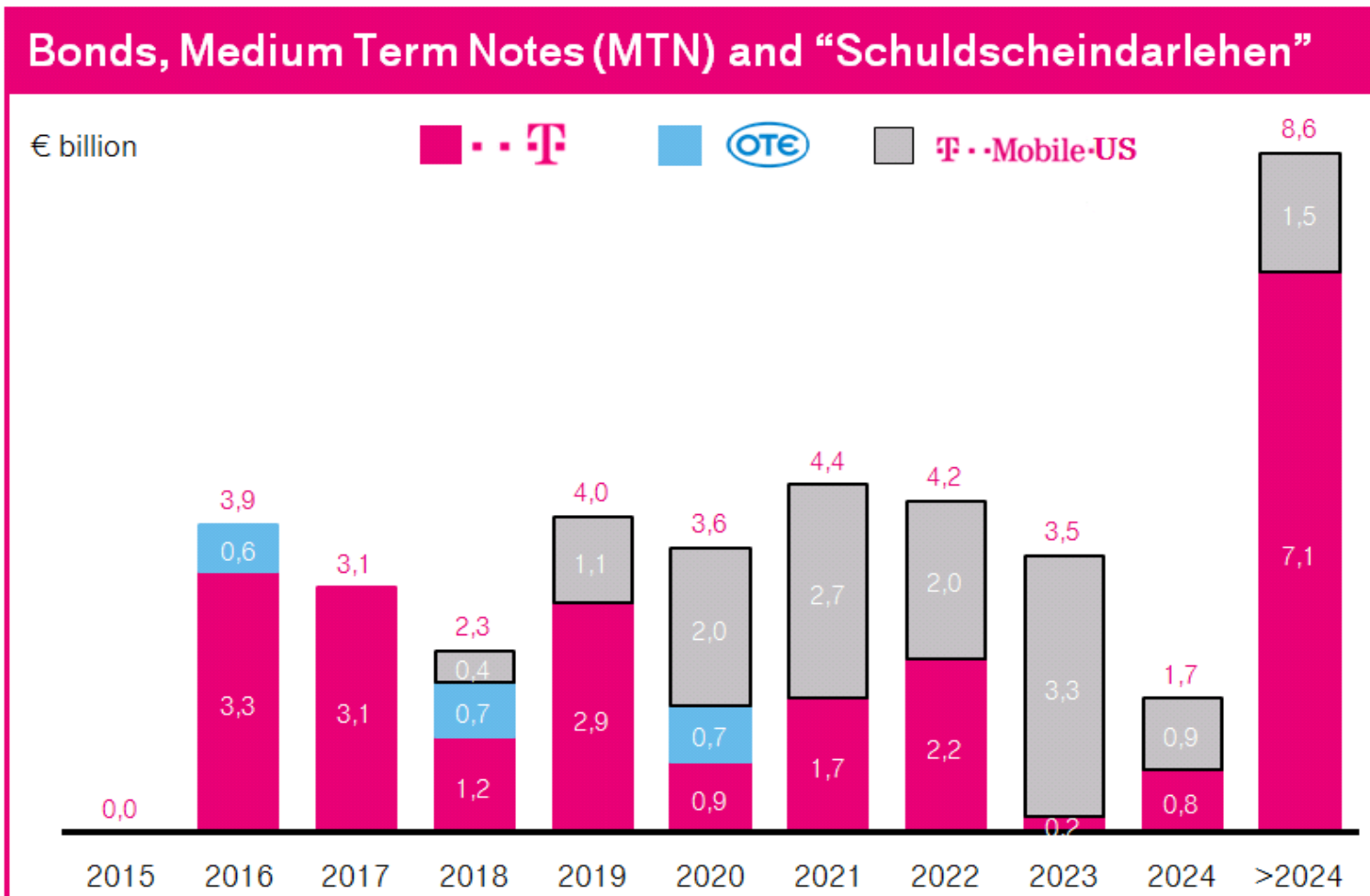
		2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €
FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET						
Present value of obligation (DBO)	1	10.940	8.965	8.973	6.966	7.017
Plan assets		(2.498)	(1.973)	(1.680)	(860)	(629)
Others		23	14	19	18	(15)
Provision in balance sheet		8.465	7.006	7.312	6.124	6.373
PENSION COSTS INCLUDED IN P&L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)						
		445	388	511	530	514
thereof included in EBITDA		220	160	197	199	197
thereof included in financial result		225	228	313	314	317
CASH PAYMENTS FOR PENSIONS						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		266	269	768	267	2
2) benefits paid through plan assets	2	30	42	45	52	56
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		298	366	375	367	345
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		564	635	1.143	634	347
cash payments included in free cash flow = 3)		298	366	375	367	345
CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE 2014)						
End of 2013		8.965				
pension costs included in P&L		445				
benefits paid		(328)				
actuarial losses/gains	3	1.783				
F/X		13				
Others		62				
End of 2014		10.940				

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

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

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

MATURITY PROFILE AS OF JUNE 30, 2015



LIQUIDITY RESERVE AS OF JUNE 30, 2015

€ billion

61,3

Total line availability

12,5

Liquidity reserve

Unused bank lines: € 7,3 bn

Other liquid assets: € 5,2 bn

48,8

Net-debt

Gross debt € 56,5 bn

Bonds: € 45,7 bn

Other financial liabilities: € 10,8 bn

Liquid financial assets € 7,7 bn

Cash & equivalents: € 4,7 bn

Available-for-sale/held-for-trading
financial assets € 0,2 bn

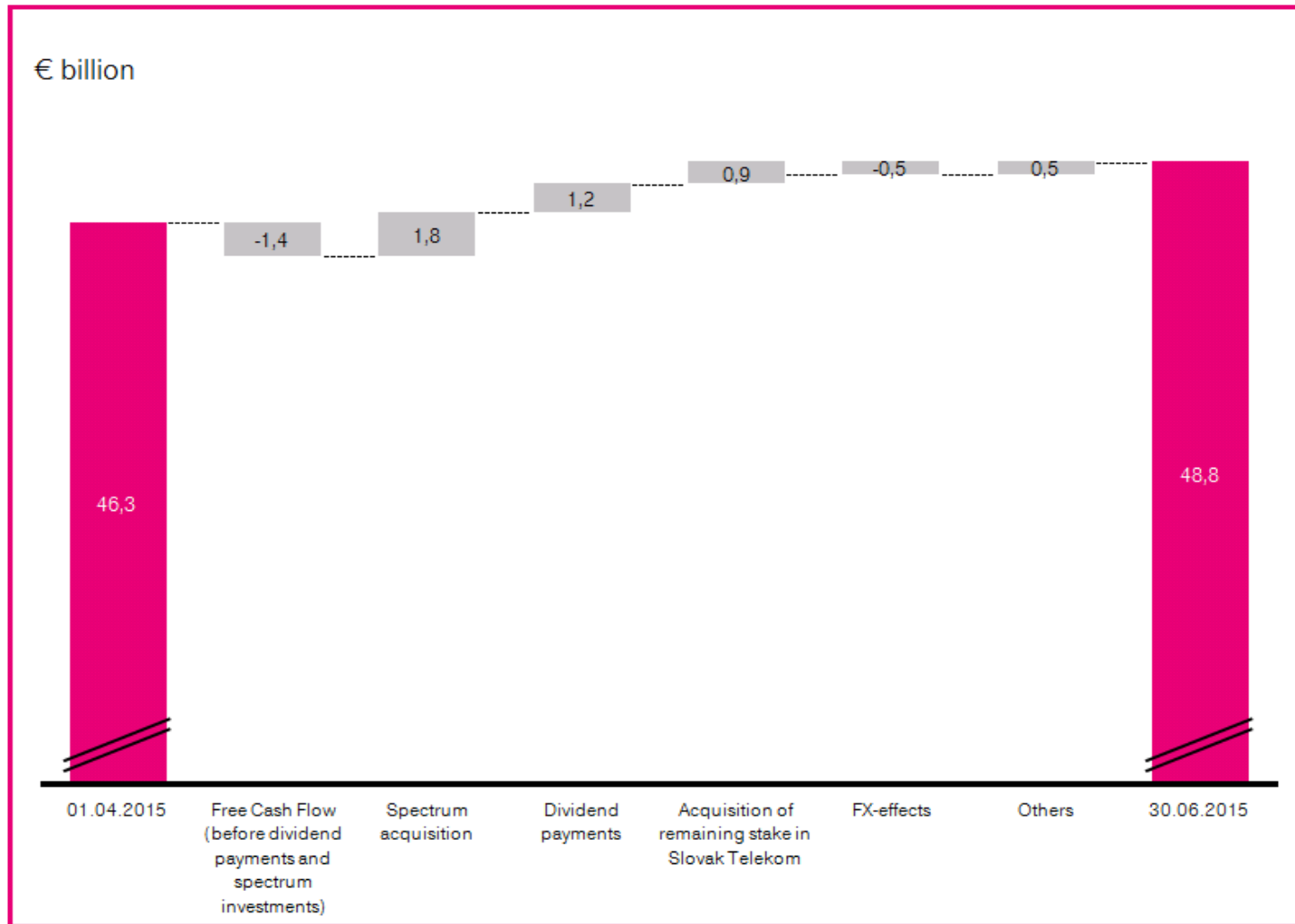
Other financial assets: € 2,8 bn

Numbers rounded

GROUP NET DEBT

	Note	Jun. 30, 2014 millions of €	Sep. 30, 2014 millions of €	Dec. 31, 2014 millions of €	Mar. 31, 2015 millions of €	Jun. 30, 2015 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		40.084	43.292	44.219	44.909	45.665	1,7	13,9
Other financial liabilities		7.882	7.981	8.873	10.488	10.861	3,6	37,8
GROSS DEBT		47.966	51.273	53.092	55.397	56.526	2,0	17,8
Cash and cash equivalents		4.383	7.250	7.523	5.100	4.694	(8,0)	7,1
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		287	245	289	219	215	(1,8)	(25,1)
Other financial assets		1.911	1.969	2.780	3.768	2.782	(26,2)	45,6
NET DEBT		41.385	41.809	42.500	46.310	48.835	5,5	18,0

NET DEBT DEVELOPMENT Q2 2015



Numbers rounded

DT GROUP

CASH CAPEX

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
CASH CAPEX											
Germany		1.018	1.009	1.075	3.807	949	2.622	n.a.	1.723	3.571	n.a.
United States		2.397	870	1.115	5.072	2.729	1.230	(48,7)	3.087	3.959	28,2
Europe		422	457	637	2.101	494	299	(29,1)	1.007	793	(21,3)
Systems Solutions		254	319	345	1.171	252	279	9,8	507	531	4,7
Group Headquarters & Group Services		81	94	141	381	96	65	(19,8)	146	161	10,3
Reconciliation		(226)	(165)	(196)	(688)	(91)	(165)	27,0	(327)	(256)	21,7
GROUP	1	3.946	2.584	3.117	11.844	4.429	4.330	9,7	6.143	8.759	42,6
- thereof spectrum investment		1.749	91	338	2.310	1.899	1.755	0,3	1.881	3.654	94,3

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

DT GROUP

FREE CASH FLOW

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
Net profit (loss)		711	506	(110)	2.924	787	712	0,1	2.528	1.499	(40,7)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		182	36	68	320	2	47	(74,2)	216	49	(77,3)
PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES		893	542	(42)	3.244	789	759	(15,0)	2.744	1.548	(43,6)
Depreciation, amortization and impairment losses		2.641	2.649	2.788	10.574	2.694	2.728	3,3	5.137	5.422	5,5
Income tax expense/(benefit)		261	113	182	1.106	234	283	8,4	811	517	(36,3)
Interest (income) and interest expenses		577	610	556	2.340	600	577	0,0	1.174	1.177	0,3
Other financial (income) expense		51	82	109	359	(159)	200	n.a.	168	41	(75,6)
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		(6)	11	166	198	2	(13)	n.a.	21	(11)	n.a.
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		0	43	(8)	(1.674)	0	1	n.a.	(1.709)	1	n.a.
Other non-cash transactions		31	30	52	166	59	57	83,9	84	116	38,1
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(379)	(6)	(25)	(436)	10	(35)	90,8	(405)	(25)	93,8
Change in assets carried as working capital		(316)	(462)	(1.001)	(2.275)	(258)	340	n.a.	(812)	82	n.a.
Change in provisions		(476)	286	419	382	46	(422)	11,3	(323)	(376)	(16,4)
Change in other liabilities carried as working capital		700	455	864	2.207	78	(52)	n.a.	888	26	(97,1)
Income taxes received (paid)		(151)	(187)	(163)	(679)	(136)	(164)	(8,6)	(329)	(300)	8,8
Dividends received		5	74	28	344	279	211	n.a.	242	490	n.a.
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	0	55	55	50	51	n.a.	0	101	n.a.
CASH GENERATED FROM OPERATIONS		3.831	4.240	3.980	15.911	4.288	4.521	18,0	7.691	8.809	14,5
Interest received (paid)		(644)	(670)	(306)	(2.518)	(980)	(650)	(0,9)	(1.542)	(1.630)	(5,7)
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES		3.187	3.570	3.674	13.393	3.308	3.871	21,5	6.149	7.179	16,8
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.138)	(2.445)	(2.691)	(9.253)	(2.443)	(2.496)	(16,7)	(4.117)	(4.939)	(20,0)
Intangible assets		(2.217)	(662)	(1.031)	(4.642)	(2.440)	(2.393)	(7,9)	(2.949)	(4.833)	(63,9)
Property, plant and equipment		(1.670)	(1.874)	(1.998)	(6.921)	(1.902)	(1.858)	(11,3)	(3.049)	(3.760)	(23,3)
Spectrum investment		1.749	91	338	2.310	1.899	1.755	0,3	1.881	3.654	94,3
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)		1.049	1.125	983	4.140	865	1.375	31,1	2.032	2.240	10,2

DT GROUP

PERSONNEL¹

AT REPORTING DATE	Note	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2014	2015	2015	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.883	68.788	68.754	69.404	69.607	203	0,3	1.724	2,5
United States		38.374	38.151	39.683	40.492	41.212	720	1,8	2.838	7,4
Europe		53.933	52.673	51.982	51.507	50.505	(1.002)	(1,9)	(3.428)	(6,4)
Systems Solutions		49.032	48.571	47.762	46.853	46.434	(419)	(0,9)	(2.598)	(5,3)
Group Headquarters & Group Services		20.675	20.404	19.631	18.927	17.839	(1.088)	(5,7)	(2.836)	(13,7)
GROUP		229.897	228.588	227.811	227.184	225.596	(1.588)	(0,7)	(4.301)	(1,9)
of which: Domestic		116.088	116.377	114.749	114.455	113.336	(1.119)	(1,0)	(2.752)	(2,4)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.414	20.354	19.881	19.765	19.077	(688)	(3,5)	(1.337)	(6,5)
of which: International		113.809	112.211	113.061	112.729	112.260	(469)	(0,4)	(1.549)	(1,4)

AVERAGE	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to	
		2014	2014	2014	2015	2015	prior year	
							abs.	%
Germany		67.544	68.581	68.904	69.557	69.493	1.949	2,9
United States		37.639	37.990	39.402	40.091	40.875	3.236	8,6
Europe		53.268	52.997	52.059	51.644	51.056	(2.212)	(4,2)
Systems Solutions		49.162	48.703	47.928	46.999	46.562	(2.600)	(5,3)
Group Headquarters & Group Services		20.746	20.470	19.994	19.179	18.076	(2.670)	(12,9)
GROUP		228.358	228.741	228.288	227.470	226.063	(2.295)	(1,0)
of which: Domestic		115.917	116.343	115.456	114.819	113.598	(2.319)	(2,0)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.465	20.383	20.095	19.821	19.267	(1.198)	(5,9)
of which: International		112.441	112.399	112.832	112.651	112.464	23	0,0

¹ As of May 30, 2014, including GTS Central Europe group.

EXCHANGE RATES

AVERAGE

	Q2 2014 1 €	Q3 2014 1 €	Q4 2014 1 €	FY 2014 1 €	Q1 2015 1 €	Q2 2015 1 €
US Dollar (USD)	1,37169	1,32600	1,25005	1,32907	1,12694	1,10453
British pound (GBP)	0,81510	0,79392	0,78932	0,80622	0,74376	0,72106
Czech korunas (CZK)	27,44583	27,61902	27,63212	27,53880	27,62877	27,37499
Croatian kunas (HRK)	7,59968	7,62284	7,66573	7,63389	7,68189	7,57409
Hungarian forints (HUF)	306,00265	312,22164	308,42235	308,69901	309,00141	306,00116
Macedonian Denar (MKD)	61,60188	61,48717	61,62629	61,58424	61,42403	61,50774
Polish Zloty (PLN)	4,16914	4,17499	4,21191	4,18511	4,19470	4,08732
Romanian leu (RON)	4,42753	4,41460	4,43381	4,44321	4,45108	4,44404

END OF PERIOD

	Jun. 30 2014 1 €	Sep. 30 2014 1 €	Dec. 31 2014 1 €	Mar. 31 2015 1 €	Jun. 30 2015 1 €
US Dollar (USD)	1,36559	1,25752	1,21507	1,07510	1,11760
British pound (GBP)	0,80109	0,77729	0,77865	0,72681	0,71111
Czech korunas (CZK)	27,44890	27,49486	27,71287	27,53495	27,24988
Croatian kunas (HRK)	7,57589	7,64214	7,65696	7,64417	7,59709
Hungarian forints (HUF)	309,33433	310,36759	315,30567	299,78950	315,19338
Macedonian Denar (MKD)	61,66500	61,63500	61,47500	61,57000	61,57000
Polish Zloty (PLN)	4,15873	4,17553	4,28117	4,08963	4,19104
Romanian leu (RON)	4,38260	4,40979	4,48385	4,41105	4,47249

Please note: the above quarterly and yearly average exchange rates are given as an indication only. As of 2014 the income statements and corresponding profit or loss of foreign-currency denominated Group entities are translated into euros on a monthly basis using a monthly average exchange rate.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	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/>			
		GERMANY	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		GLOSSARY	84

GERMANY FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
NET REVENUE		5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	1,9	10.284	10.500	2,1
EBITDA		2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	(1,4)	4.486	4.435	(1,1)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	(1,4p)	41,0	39,7	(1,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	3,3	(1.934)	(1.881)	2,7
Profit (loss) from operations = EBIT		1.278	1.367	998	4.917	1.276	1.278	0,0	2.552	2.554	0,1
CASH CAPEX	1	1.018	1.009	1.075	3.807	949	1.055	3,6	1.723	2.004	16,3
CASH CONTRIBUTION		1.238	1.315	925	5.003	1.262	1.169	(5,6)	2.763	2.431	(12,0)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
NET REVENUE		5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	1,9	10.284	10.500	2,1
EBITDA		2.217	2.236	1.898	8.556	2.125	2.102	(5,2)	4.422	4.227	(4,4)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,6	40,0	33,2	38,4	38,0	37,7	(2,9p)	40,4	37,8	(2,6p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	3,3	(1.934)	(1.881)	2,7
Profit (loss) from operations = EBIT		1.239	1.279	896	4.663	1.190	1.156	(6,7)	2.488	2.346	(5,7)
CASH CAPEX		1.018	1.009	1.075	3.807	949	2.622	n.a.	1.723	3.571	n.a.
CASH CONTRIBUTION		1.199	1.227	823	4.749	1.176	(520)	n.a.	2.699	656	(75,7)

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

GERMANY

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
Profit (loss) from operations = EBIT		1.239	1.279	896	4.663	1.190	1.156	(6,7)	2.488	2.346	(5,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	3,3	(1.934)	(1.881)	2,7
= EBITDA		2.217	2.236	1.898	8.556	2.125	2.102	(5,2)	4.422	4.227	(4,4)
EBITDA margin	%	40,6	40,0	33,2	38,4	38,0	37,7	(2,9p)	40,4	37,8	(2,6p)
- Special factors affecting EBITDA		(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	n.a.	(64)	(208)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	(1,4)	4.486	4.435	(1,1)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	(1,4p)	41,0	39,7	(1,3p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	n.a.	(64)	(208)	n.a.
- of which personnel		(36)	(79)	(85)	(223)	(61)	(92)	n.a.	(59)	(153)	n.a.
- of which other		(3)	(9)	(17)	(31)	(25)	(30)	n.a.	(5)	(55)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	n.a.	(64)	(208)	n.a.
- of which personnel		(36)	(79)	(85)	(223)	(61)	(92)	n.a.	(59)	(153)	n.a.
- of which other		(3)	(9)	(17)	(31)	(25)	(30)	n.a.	(5)	(55)	n.a.

GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
GERMANY							
ACCESS LINES							
Fixed network	('000)	21.034	20.841	20.686	20.555	20.437	(2,8)
retail IP-based	('000)	3.167	3.744	4.383	5.120	5.763	82,0
Broadband	('000)	12.361	12.340	12.361	12.437	12.518	1,3
Fiber	('000)	1.494	1.608	1.799	2.094	2.365	58,3
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	2.318	2.377	2.442	2.516	2.578	11,2
ULLs	('000)	9.101	8.954	8.801	8.619	8.432	(7,4)
Wholesale bundled	('000)	341	323	305	287	268	(21,4)
Wholesale unbundled	('000)	1.812	1.971	2.153	2.353	2.541	40,2
Fiber	('000)	475	586	718	886	1.045	n.a.
MOBILE CUSTOMERS							
Total	('000)	39.337	39.653	38.989	39.200	39.465	0,3
- contract	('000)	22.379	22.812	22.287	22.576	22.984	2,7
- prepaid	('000)	16.957	16.841	16.701	16.624	16.482	(2,8)

CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
GERMANY							
ACCESS LINES							
Fixed network	('000)	16.556	16.392	16.260	16.158	16.068	(2,9)
retail IP-based	('000)	2.882	3.404	3.974	4.610	5.161	79,1
Broadband	('000)	9.934	9.919	9.938	10.012	10.093	1,6
Fiber	('000)	1.275	1.376	1.547	1.806	2.046	60,5
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	2.133	2.190	2.254	2.326	2.387	11,9
MOBILE CUSTOMERS							
Total	('000)	30.064	30.039	29.068	28.945	28.845	(4,1)
- contract	('000)	16.316	16.651	16.040	16.303	16.625	1,9
- prepaid	('000)	13.748	13.388	13.027	12.642	12.219	(11,1)

BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
GERMANY							
ACCESS LINES							
Fixed network	('000)	3.442	3.419	3.402	3.375	3.352	(2,6)
retail IP-based	('000)	268	319	387	482	572	n.a.
Broadband	('000)	2.102	2.097	2.096	2.090	2.088	(0,7)
Fiber	('000)	215	229	248	283	312	45,1
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	184	185	186	188	189	2,7
MOBILE CUSTOMERS							
Total	('000)	9.273	9.614	9.921	10.256	10.620	14,5
- contract	('000)	6.064	6.161	6.247	6.273	6.358	4,8
- prepaid	('000)	3.209	3.453	3.674	3.982	4.262	32,8

1 Figures do not add up.

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

3 As of January 1, 2015, figures do not include internal framework agreements (approximately 61 thousand SIM cards). Prior-year figures have not been adjusted.

GERMANY REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
GERMANY		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
FIXED NETWORK CORE BUSINESS	1	2.507	2.500	2.503	10.013	2.452	2.439	(2,7)	5.010	4.891	(2,4)
of which Fixed Revenues		1.802	1.790	1.778	7.179	1.772	1.766	(2,0)	3.611	3.538	(2,0)
Voice only revenues	2	525	517	505	2.083	499	486	(7,4)	1.061	985	(7,2)
Broadband revenues	2	1.018	1.010	1.003	4.053	996	995	(2,3)	2.040	1.991	(2,4)
TV revenues		259	263	270	1.043	277	285	10,0	510	562	10,2
of which Variable Revenues		278	286	276	1.120	258	251	(9,7)	558	509	(8,8)
of which Revenues from add-on options	1	57	53	53	219	53	50	(12,3)	113	103	(8,8)
thereof revenues from voice centric options		20	20	19	79	19	17	(15,0)	40	36	(10,0)
thereof revenues from broadband centric options	1	18	18	17	72	17	17	(5,6)	37	34	(8,1)
thereof revenues from TV centric options	1	18	17	16	68	17	16	(11,1)	35	33	(5,7)
MOBILE COMMUNICATIONS		1.881	2.006	2.098	7.856	2.061	2.047	8,8	3.752	4.108	9,5
of which Service Revenues		1.668	1.699	1.680	6.678	1.677	1.670	0,1	3.299	3.347	1,5
thereof Data Revenues		715	727	735	2.874	761	772	8,0	1.412	1.533	8,6
WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK		845	840	858	3.399	840	845	0,0	1.701	1.685	(0,9)
of which access full ULL		312	305	297	1.229	294	283	(9,3)	627	577	(8,0)
of which bundled and unbundled access line		120	119	135	497	149	154	28,3	243	303	24,7
ONLINE CONSUMER SERVICES	1	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
VALUE-ADDED SERVICES		56	59	63	242	60	56	0,0	120	116	(3,3)
OTHERS		175	182	201	747	176	194	10,9	364	370	1,6

REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
GERMANY		5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	2,1	10.947	11.169	2,0
Consumer		2.918	3.029	3.095	11.970	3.024	3.034	4,0	5.846	6.058	3,6
Business customers		1.418	1.430	1.474	5.726	1.440	1.425	0,5	2.822	2.865	1,5
Wholesale		942	934	947	3.775	928	932	(1,1)	1.894	1.860	(1,8)
Value-added services		57	59	63	242	60	55	(3,5)	120	115	(4,2)
Others		129	135	144	544	137	134	3,9	265	271	2,3

1 Online consumer services revenues have been allocated to revenues from broadband centric options and TV centric options since January 1, 2015.

Prior-year figures have been pro forma adjusted accordingly for better comparability.

2 Revenues from supplement accesses have been allocated to voice only revenues since January 1, 2015.

Prior-year figures have been pro forma adjusted accordingly for better comparability.

GERMANY

MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,7	1,9	2,7	1,9	1,7	1,7	0,0p
- contract	(%)	1,4	1,6	3,2	1,8	1,5	1,5	0,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	77	73	67	71	70	66	(14,3)
- contract	(€)	120	109	96	106	103	93	(22,5)
- prepaid	(€)	10	10	10	11	11	12	20,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	224	258	288	249	246	248	10,7
ARPU	(€)	14	14	14	14	14	14	0,0
- contract	(€)	23	23	23	23	23	22	(4,3)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	50	50	50	50	51	52	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	81	83	87	83	86	88	8,6
- contract	(min)	129	132	139	132	137	139	7,8

CONSUMER - KPIS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,8	2,2	3,3	2,2	2,0	2,0	0,2p
- contract	(%)	1,6	2,0	4,1	2,2	1,8	1,8	0,2p
SAC PER GROSS ADD	(€)	80	73	67	71	74	69	(13,8)
- contract	(€)	113	98	89	97	97	85	(24,8)
- prepaid	(€)	15	14	14	16	17	20	33,3
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	253	272	304	267	252	280	10,7
ARPU	(€)	12	13	13	12	13	13	8,3
- contract	(€)	20	20	20	20	20	20	0,0
- prepaid	(€)	3	4	3	3	3	4	33,3
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	52	51	50	51	51	51	(1p)
MOU PER CUSTOMER	(min)	78	81	87	80	88	91	16,7
- contract	(min)	116	120	129	119	131	134	15,5

BUSINESS CONSUMER - KPIS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,2	0,9	0,8	0,9	0,7	0,7	(0,5p)
- contract	(%)	0,7	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	69	74	66	70	57	55	(19,7)
- contract	(€)	158	182	143	155	132	136	(13,9)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	180	231	257	216	234	199	10,6
ARPU	(€)	21	20	19	20	19	18	(14,3)
- contract	(€)	31	30	29	30	30	29	(6,5)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	1	1	(50,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	46	48	48	49	52	54	8p
MOU PER CUSTOMER	(min)	119	120	119	121	115	112	(5,9)
- contract	(min)	180	184	186	185	185	184	2,2

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 ¹	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 25 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	—	—	—	free ²
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

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

² up to two MultiSIM bookable.

GERMANY

MAGENTA MOBIL PREMIUM

PREMIUM PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	Complete PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	79.95	109.95	149.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 100 Mbit/s	max	max
- Data Speed (upload)	up to 10 Mbit/s	max	max
- Data Volume until speed step down	3 GB	5 GB	20 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes) ²	—	100	1.000
International SMS (pieces)	—	100	—
HotSpot Flatrate	—	free	free
MultiSim	—	free ³	free ³
Roaming Voice, SMS and Data	—	free	250 minutes; 1.000 SMS; 16xTravel & Surf WeekPass ⁴
Fixed line number	—	free	—
Activation fee	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

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

2 EU and Country Group 2

3 up to two MultiSIM bookable.

4 incl. 50 MB.

GERMANY

MOBILE OPTIONS

INTERNATIONAL OPTIONS IN €	ALL INCLUSIVE (ROAMING)	INTERNATIONAL 100 or 400	INTERNATIONAL PACKAGE	INTERNATIONAL SMS 100
Monthly charge	5.00	9.95 or 29.95	10.00	9.95
Description	Use your flat (voice, SMS & data) tarif in Europe	100 or 400 min. mobile and fixed Network to european countries.	All Inclusive (Roaming), International ¹ 100, International SMS ¹ 100	100 SMS to EU
¹ EU and Country Group 1 and 2.				
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	
OHTER OPTIONS IN €	ON-THE-GO PACKAGE	MULTISIM	HOTSPOT FLAT	SPEED LTE MAX
Monthly charge	10.00	4.95	4.95	5.00
Description	up to two MultiSIM bookable, Hotspot Flat, fixed line number	up to two MultiSIM bookable.	—	max. LTE Speed

GERMANY

DOUBLE PLAY VIA WIRELESS (CALL & SURF VIA FUNK)

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. Regular price €39.95

4 Promotional price. Regular price €49.95

5 Promotional price. Regular price €69.95

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE

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

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

2 Promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 12 (ZUHAUSE S) /24 (ZUHAUSE M&L) months

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

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

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

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

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

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

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

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

2 Promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 12 (ZUHAUSE HYBRID S) /24 (ZUHAUSE HYBRID M&L) months

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

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

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

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

GERMANY

SINGLE PLAY

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

2 Universal-PSTN up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

GERMANY

MAGENTA EINS

MAGENTA EINS ¹ IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	49.90 ²	64.85 ²	74.85 ²
Communication ³	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.
Data Mobile	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.
Internet at home	Flat with up to 16 Mbit/s download.	Flat with up to 50 Mbit/s download.	Flat with up to 100 Mbit/s download.
TV	_____	Entertain Comfort incl. HD Receiver 500 GB Memory.	Entertain Premium incl. HD Receiver 500 GB Memory.
Set-up	One off charge new lines fixed (€ 69,95) & new mobile (€29.95)		
Duration of contract	new customers 24 months. Otherwise duration depends of fixed-network and/or mobile-network contract.		
Handsets, options, calling plans, etc.	available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

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

2 Promotional price in the first 12 (S) or 24 (M an L) months for new customers; Regular price € 54.90 (S), €69.85 (M) and €79,85 (L).

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

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

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

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

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

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

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

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

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

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

NOTES

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	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/>			
		GERMANY	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		GLOSSARY	84

UNITED STATES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

		Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Change	H1	H1	Change
	Note	2014	2014	2014	2014	2015	2015	%	2014	2015	%
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	millions of €	
TOTAL REVENUE		5.270	5.554	6.521	22.419	6.905	7.479	41,9	10.344	14.384	39,1
NET REVENUE		5.269	5.554	6.520	22.416	6.904	7.479	41,9	10.342	14.383	39,1
EBITDA	1	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	52,5	1.927	2.877	49,3
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	1,5p	18,6	20,0	1,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(21,2)	(1.345)	(1.691)	(25,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		379	268	607	1.457	387	799	n.a.	582	1.186	n.a.
CASH CAPEX	2	686	868	1.009	3.253	845	996	45,2	1.376	1.841	33,8
CASH CONTRIBUTION	2	397	146	346	1.043	380	656	65,2	551	1.036	88,0

FINANCIALS (AS REPORTED)

		Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Change	H1	H1	Change
	Note	2014	2014	2014	2014	2015	2015	%	2014	2015	%
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	millions of €	
TOTAL REVENUE		5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	41,2	10.344	14.348	38,7
NET REVENUE		5.269	5.554	6.509	22.405	6.904	7.443	41,3	10.342	14.347	38,7
EBITDA		1.411	869	1.169	4.244	1.111	1.581	12,0	2.206	2.692	22,0
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	26,8	15,6	18,0	18,9	16,1	21,2	(5,6)p	21,3	18,8	(2,5)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(21,2)	(1.345)	(1.691)	(25,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		707	123	421	1.405	273	728	3,0	861	1.001	16,3
CASH CAPEX		2.397	870	1.115	5.072	2.729	1.230	(48,7)	3.087	3.959	28,2
CASH CONTRIBUTION		(986)	(1)	54	(828)	(1.618)	351	n.a.	(881)	(1.267)	(43,8)

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15 and EUR 71 mn in Q2/15.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 1.711 mn in Q2/14, EUR 2mn in Q3/14, EUR 106mn in Q4/14, EUR 1.884mn in Q1/15, and EUR 234mn in Q2/15.

UNITED STATES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	41,2	10.344	14.348	38,7
Profit (loss) from operations = EBIT		707	123	421	1.405	273	728	3,0	861	1.001	16,3
- Depreciation, amortization and impairment losses		(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(21,2)	(1.345)	(1.691)	(25,7)
= EBITDA		1.411	869	1.169	4.244	1.111	1.581	12,0	2.206	2.692	22,0
EBITDA margin	%	26,8	15,6	18,0	18,9	16,1	21,2	(5,6p)	21,3	18,8	(2,5p)
- Special factors affecting EBITDA		328	(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	n.a.	279	(185)	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS	1	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	52,5	1.927	2.877	49,3
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	1,5p	18,6	20,0	1,4p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €
EFFECTS ON EBITDA		328	(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	279	(185)
- of which personnel		(45)	(19)	(23)	(133)	(22)	(20)	(91)	(42)
- of which other		373	(126)	(163)	81	(92)	(51)	370	(143)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		328	(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	279	(185)
- of which personnel		(45)	(19)	(23)	(133)	(22)	(20)	(91)	(42)
- of which other		373	(126)	(163)	81	(92)	(51)	370	(143)

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15, and EUR 71mn in Q2/15.

UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	50.545	52.890	55.018	55.018	56.836	58.908	16,5	50.545	58.908	16,5	
- Branded postpaid	('000)	24.530	25.909	27.185	27.185	28.310	29.318	19,5	24.530	29.318	19,5	
- Branded prepay	('000)	15.639	16.050	16.316	16.316	16.389	16.567	5,9	15.639	16.567	5,9	
-BRANDED	('000)	40.169	41.959	43.501	43.501	44.699	45.885	14,2	40.169	45.885	14,2	
- Machine-to-machine	('000)	4.047	4.269	4.421	4.421	4.562	4.529	11,9	4.047	4.529	11,9	
- MVNO	('000)	6.329	6.662	7.096	7.096	7.575	8.494	34,2	6.329	8.494	34,2	
-WHOLESALE	('000)	10.376	10.931	11.517	11.517	12.137	13.023	25,5	10.376	13.023	25,5	
NET ADDS	('000)	1.470	2.345	2.128	8.334	1.818	2.072	41,0	3.861	3.890	0,8	
- Branded postpaid	('000)	908	1.379	1.276	4.886	1.125	1.008	11,0	2.231	2.133	(4,4)	
- Branded prepay	('000)	102	411	266	1.244	73	178	74,5	567	251	(55,7)	
-BRANDED	('000)	1.010	1.790	1.542	6.130	1.198	1.186	17,4	2.798	2.384	(14,8)	
- Machine-to-machine	('000)	225	222	152	819	141	(33)	n.a.	445	108	(75,7)	
- MVNO	('000)	235	333	434	1.385	479	919	n.a.	618	1.398	n.a.	
-WHOLESALE	('000)	460	555	586	2.204	620	886	92,6	1.063	1.506	41,7	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,2	3,5	3,6	3,4	3,3	3,4	0,2p	3,1	3,3	0,2p	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,7	1,8	1,6	1,5	1,5	0,0p	1,5	1,5	0,0p	
- Branded prepay	(%)	4,5	4,8	5,4	4,8	4,6	4,9	0,4p	4,4	4,8	0,4p	
TOTAL REVENUES	(€ million)	5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	41,2	10.344	14.348	38,7	
Service revenue	(€ million)	1	3.887	4.168	4.561	16.401	5.037	5.436	39,9	7.672	10.473	36,5
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	2	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	52,5	1.927	2.877	49,3
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	1,5p	18,6	20,0	1,4p	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	27,9	24,3	29,7	26,2	24,3	30,4	2,5p	25,1	27,5	2,4p	
BLENDED ARPU	(€)	26	27	28	27	30	31	19,2	26	31	19,2	
- Branded postpaid	(€)	34	35	36	35	40	41	20,6	35	40	14,3	
- Branded prepay	(€)	27	28	29	27	33	34	25,9	26	34	30,8	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	52	53	54	52	55	56	4,0p	52	55	3,0p	
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.131	1.112	1.080	1.177	1.081	1.078	(4,7)	1.129	2.159	91,2	
- Branded postpaid	(min)	997	981	961	982	977	981	(1,6)	995	1.958	96,8	
CASH CAPEX	(€ million)	2.397	870	1.115	5.072	2.729	1.230	(48,7)	3.087	3.959	28,2	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	686	868	1.009	845	996	45,2	1.376	1.841	33,8	
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	397	146	1.043	380	656	65,2	551	1.036	88,0	

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 (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15 and EUR 71mn in Q2/15.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 1.711mn in Q2/14, EUR 2mn in Q3/14, EUR 106mn in Q4/14, EUR 1.884mn in Q1/15 and EUR 234mn in Q2/15.

UNITED STATES

OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	50.545	52.890	55.018	55.018	56.836	58.908	16,5	50.545	58.908	16,5	
Branded postpaid	('000)	24.530	25.909	27.185	27.185	28.310	29.318	19,5	24.530	29.318	19,5	
Branded prepay	('000)	15.639	16.050	16.316	16.316	16.389	16.567	5,9	15.639	16.567	5,9	
- BRANDED	('000)	40.169	41.959	43.501	43.501	44.699	45.885	14,2	40.169	45.885	14,2	
Machine-to-machine	('000)	4.047	4.269	4.421	4.421	4.562	4.529	11,9	4.047	4.529	11,9	
MVNO	('000)	6.329	6.662	7.096	7.096	7.575	8.494	34,2	6.329	8.494	34,2	
- WHOLESALE	('000)	10.376	10.931	11.517	11.517	12.137	13.023	25,5	10.376	13.023	25,5	
NET ADDS	('000)	1.470	2.345	2.128	8.334	1.818	2.072	41,0	3.861	3.890	0,8	
Branded postpaid	('000)	908	1.379	1.276	4.886	1.125	1.008	11,0	2.231	2.133	(4,4)	
Branded prepay	('000)	102	411	266	1.244	73	178	74,5	567	251	(55,7)	
- BRANDED	('000)	1.010	1.790	1.542	6.130	1.198	1.186	17,4	2.798	2.384	(14,8)	
Machine-to-machine	('000)	225	222	152	819	141	(33)	n.a.	445	108	(75,7)	
MVNO	('000)	235	333	434	1.385	479	919	n.a.	618	1.398	n.a.	
- WHOLESALE	('000)	460	555	586	2.204	620	886	92,6	1.063	1.506	41,7	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,2	3,5	3,6	3,4	3,3	3,4	0,2p	3,1	3,3	0,2p	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,7	1,8	1,6	1,5	1,5	0,0p	1,5	1,5	0,0p	
- Branded prepay	(%)	4,5	4,8	5,4	4,8	4,6	4,9	0,4p	4,4	4,8	0,4p	
TOTAL REVENUES	(USD million)	7.228	7.358	8.132	29.677	7.774	8.219	13,7	14.187	15.993	12,7	
Service revenue	(USD million)	1	5.331	5.523	5.698	21.745	5.668	6.004	12,6	10.524	11.672	10,9
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	2	1.485	1.345	1.690	5.678	1.371	1.823	22,8	2.643	3.194	20,8
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	20,5	18,3	20,8	19,1	17,6	22,1	1,6p	18,6	19,9	1,3p	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	27,8	24,4	29,7	26,1	24,2	30,4	2,6p	25,1	27,4	2,3p	
BLENDED ARPU	(USD)	36	36	35	36	34	35	(2,8)	36	34	(5,6)	
- Branded postpaid	(USD)	47	47	45	47	45	46	(2,1)	47	45	(4,3)	
- Branded prepay	(USD)	37	37	37	36	37	37	0,0	36	37	2,8	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	52	53	54	52	55	56	4,0p	52	55	3,0p	
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.131	1.112	1.080	1.177	1.081	1.078	(4,7)	1.129	2.159	91,2	
- Branded postpaid	(min)	997	981	961	982	977	981	(1,6)	995	1.958	96,8	
CASH CAPEX	(USD million)	3.305	1.153	1.396	6.801	3.114	1.350	(59,2)	4.252	4.464	5,0	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	940	1.150	1.265	4.302	966	1.096	16,6	1.887	2.062	9,3
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	544	195	425	1.376	405	727	33,6	756	1.132	49,7

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 (445)mn in Q2/14, USD 190mn in Q3/14, USD 231mn in Q4/14, USD 132mn in Q1/15 and USD 78mn in Q2/15.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 2.365mn in Q2/14, USD 3mn in Q3/14, USD 131mn in Q4/14, USD 2.148mn in Q1/15, and USD 254mn in Q2/15.

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

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

PRICING⁸

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data ^{4,5}	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of full speed data ⁴	\$60.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of full speed data ⁴	\$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.

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

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

6 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 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.

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.

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

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 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.

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

11 3-21GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

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

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)

PRICING⁷

\$80.00 for first 2 lines

\$10.00 per line

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

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

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

PRICING⁷

\$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.

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

10 3-21GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year.

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 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 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, \$15 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)^{1,2,3,4,5,6,7,8,12,13}

PRICING¹²

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

1 No annual contract required.

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

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

4 Features available 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 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

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

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

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

TALK/TEXT¹²

Stateside International Talk with Mobile ⁹	\$15.00
Stateside International Talk ¹⁰	\$10.00
Stateside International Text ¹¹	\$0.00

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. \$15 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 ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1GB, 3GB or 5GB	\$10	Included
<p>1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.</p> <p>2 GSM voice line is required for this plan.</p> <p>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.</p> <p>4 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.</p> <p>5 Match Phone Data plans match the largest GSM data bucket on the BAN. O-1GB = 1GB MI data, 1GB-3GB = 3GB MI data, 3GB+ = 5GB MI Data.</p>		

SIMPLE CHOICE VALUE^{1,2,3,4,5,6,7,8,8}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
MOBILE INTERNET PLANS		
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
<p>1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.</p> <p>2 \$10 discount available when added to a postpaid voice line of service with T-Mobile on the same account.</p> <p>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.</p> <p>4 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.</p> <p>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).</p> <p>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.</p> <p>7 All monthly postpaid Simple Choice plan options include unlimited (2G).</p>		
<p>8 All postpaid Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations</p> <p>9 1-21GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year.</p>		

ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid)^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 500 MB data (use for 1 days)	\$5.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Included
<p>1 Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.</p> <p>2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.</p> <p>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.</p>		

PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS
Unlimited, Overage-Free 500 MB data (use for 1 day)	\$5.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 3 GB data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included
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
<p>1 \$15 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.</p> <p>2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.</p> <p>3 Domestic only. No roaming.</p>		

PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES^{1,2,3}	PRICING ¹	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
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Not Included
<p>1 Prices reflect monthly recurring charges. \$15 SIM starter kit and deposit may be required.</p> <p>2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.</p> <p>3 On-network, Domestic data only. No roaming.</p>		

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$15 SIM starter kit and deposit may be required.

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

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

NOTES

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	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	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

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

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

EUROPE FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	(0,9)	6.288	6.242	(0,7)
NET REVENUE		3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	(0,4)	6.092	6.090	(0,0)
EBITDA	1,2	1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	(2,6)	2.125	2.077	(2,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	(0,6p)	33,8	33,3	(0,5p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(658)	(645)	(661)	(2.575)	(633)	(622)	5,5	(1.269)	(1.255)	1,1
Profit (loss) from operations = EBIT	3	440	539	462	1.857	375	447	1,6	856	822	(4,0)
CASH CAPEX	4	385	368	404	1.610	478	290	(24,7)	838	768	(8,4)
CASH CONTRIBUTION		713	816	719	2.822	530	779	9,3	1.287	1.309	1,7

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	(0,9)	6.288	6.242	(0,7)
NET REVENUE		3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	(0,4)	6.092	6.090	(0,0)
EBITDA		1.074	1.142	1.073	4.301	953	1.007	(6,2)	2.086	1.960	(6,0)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,0	34,4	31,9	33,2	30,7	32,1	(1,9p)	33,2	31,4	(1,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(658)	(645)	(683)	(2.597)	(633)	(622)	5,5	(1.269)	(1.255)	1,1
Profit (loss) from operations = EBIT		416	497	390	1.704	320	385	(7,5)	817	705	(13,7)
CASH CAPEX		422	457	637	2.101	494	299	(29,1)	1.007	793	(21,3)
CASH CONTRIBUTION		652	685	436	2.200	459	708	8,6	1.079	1.167	8,2

1 GTS Central Europe Group is part of the European segment since May 30, 2014.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 24mn in Q2/14, EUR 42mn in Q3/14, EUR 50mn in Q4/14, EUR 55mn in Q1/15 and EUR 62mn in Q2/15.

3 Special factors affecting EBIT: EUR 24mn in Q2/14 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA), EUR 42mn in Q3/14 (thereof EUR 42mn resulting from EBITDA), EUR 72mn in Q4/14 (thereof EUR 50mn resulting from EBITDA), EUR 55mn in Q1/15 (thereof EUR 55mn resulting from EBITDA) and EUR 62mn in Q2/15 (thereof EUR 62mn resulting from EBITDA).

4 Excluding payments for spectrum licences: 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, EUR 89mn in Q3/14 in Poland, EUR 40mn in Q4/14 in Greece, EUR 191mn in Q4/14 in Hungary, EUR 1mn in Q4/14 in Poland, EUR 1mn in Q4/14 in Austria, EUR 1mn in Q1/15 in Austria, EUR 15mn in Q1/15 in Albania and EUR 1mn in Q2/15 in Austria and EUR 9mn in Q2/15 in Albania.

EUROPE

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	(0,9)	6.288	6.242	(0,7)
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	(0,9)	6.288	6.242	(0,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		416	497	390	1.704	320	385	(7,5)	817	705	(13,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(658)	(645)	(683)	(2.597)	(633)	(622)	5,5	(1.269)	(1.255)	1,1
= EBITDA		1.074	1.142	1.073	4.301	953	1.007	(6,2)	2.086	1.960	(6,0)
EBITDA margin	%	34,0	34,4	31,9	33,2	30,7	32,1	(1,9p)	33,2	31,4	(1,8p)
- Special factors affecting EBITDA		(24)	(42)	(50)	(131)	(55)	(62)	n.a.	(39)	(117)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	(2,6)	2.125	2.077	(2,3)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	(0,6p)	33,8	33,3	(0,5p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(24)	(42)	(50)	(131)	(55)	(62)	n.a.	(39)	(117)	n.a.
- of which personnel		(14)	(28)	(34)	(91)	(22)	(97)	n.a.	(29)	(119)	n.a.
- of which other		(10)	(14)	(16)	(40)	(33)	35	n.a.	(10)	2	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(24)	(42)	(72)	(153)	(55)	(62)	n.a.	(39)	(117)	n.a.
- of which personnel		(14)	(28)	(34)	(91)	(22)	(97)	n.a.	(29)	(119)	n.a.
- of which other	1	(10)	(14)	(38)	(62)	(33)	35	n.a.	(10)	2	n.a.

1 Impairment: Romania EUR 22mn in Q4/14.

EUROPE CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q2 2014 (^{'000})	Q3 2014 (^{'000})	Q4 2014 (^{'000})	Q1 2015 (^{'000})	Q2 2015 (^{'000})	Change %
GREECE							
- Fixed network Access Lines		2.675	2.645	2.624	2.599	2.591	(3,1)
- Broadband Access Lines		1.333	1.357	1.388	1.413	1.448	8,6
- Mobile Customers		7.398	7.336	7.280	7.308	7.387	(0,1)
ROMANIA							
- Fixed network Access Lines		2.308	2.272	2.239	2.189	2.153	(6,7)
- Broadband Access Lines		1.200	1.196	1.199	1.192	1.186	(1,2)
- Mobile Customers		6.046	5.945	6.047	6.008	6.015	(0,5)
HUNGARY							
- Fixed network Access Lines		1.611	1.611	1.645	1.644	1.606	(0,3)
- Broadband Access Lines		944	953	969	981	991	5,0
- Mobile Customers		4.898	4.933	4.964	4.948	4.938	0,8
POLAND							
- Fixed network Access Lines	1	0	0	0	12	18	n.a.
- Broadband Access Lines	1	0	0	0	11	13	n.a.
- Mobile Customers		15.675	15.728	15.702	15.794	15.827	1,0
CZECH REPUBLIC							
- Fixed network Access Lines	1	130	132	131	155	152	16,9
- Broadband Access Lines	1	132	132	131	145	143	8,3
- Mobile Customers		5.946	5.993	6.000	5.993	5.996	0,8
CROATIA							
- Fixed network Access Lines		1.114	1.094	1.076	1.052	1.038	(6,8)
- Broadband Access Lines		680	683	725	726	733	7,8
- Mobile Customers		2.308	2.332	2.252	2.214	2.241	(2,9)
NETHERLANDS							
- Mobile Customers	2	4.277	3.964	3.900	3.830	3.689	(13,7)
SLOVAKIA							
- Fixed network Access Lines		908	898	894	875	864	(4,8)
- Broadband Access Lines		540	546	559	570	578	7,0
- Mobile Customers		2.237	2.228	2.220	2.202	2.196	(1,8)
AUSTRIA							
- Mobile Customers		4.118	4.022	4.020	3.956	3.934	(4,5)
OTHER							
- Fixed network Access Lines	3	425	421	423	395	389	(8,5)
- Broadband Access Lines	3	302	303	307	293	291	(3,6)
- Mobile Customers		3.582	3.604	3.607	3.596	3.585	0,1
TOTAL							
- Fixed network Access Lines		9.172	9.073	9.033	8.922	8.810	(3,9)
- IP		2.934	3.169	3.486	3.606	3.779	28,8
- Broadband Access Lines Retail		4.849	4.880	4.995	5.038	5.075	4,7
- Wholesale Bundled Access Lines		156	154	140	136	126	(19,2)
- Wholesale Unbundled Access Lines		127	136	144	156	167	31,5
- TV (IPTV, SAT, Cable)	4	3.619	3.670	3.714	3.741	3.768	4,1
- Mobile Customers	2	56.485	56.087	55.992	55.849	55.807	(1,2)

1 Parts of the GTS Central Europe were included from January 2015.

2 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.

3 GTS Central Europe Group is part of the European Segment since May 30, 2014. From January 2015 parts of the Group were integrated into Czech Republic and Poland. From April 2015 parts were integrated into Hungary.

4 Our subsidiary in Czech Republic sold its SAT TV customer base in Nov. 2014. This decreased our customer base by 27 thousand customers. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

GREECE

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		697	727	754	2.869	692	704	1,0	1.388	1.396	0,6
- of which Fixed network		418	436	480	1.762	441	448	7,2	846	889	5,1
- of which Mobile communications		313	329	314	1.251	294	303	(3,2)	608	597	(1,8)
EBITDA	1	282	303	293	1.138	263	267	(5,3)	542	530	(2,2)
- of which Fixed network		154	157	173	633	153	147	(4,5)	303	300	(1,0)
- of which Mobile communications		116	134	103	459	100	110	(5,2)	222	210	(5,4)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	40,5	41,7	38,9	39,7	38,0	37,9	(2,6p)	39,0	38,0	(1,0p)
- of which Fixed network	%	36,8	36,0	36,0	35,9	34,7	32,8	(4,0p)	35,8	33,7	(2,1p)
- of which Mobile communications	%	37,1	40,7	32,8	36,7	34,0	36,3	(0,8p)	36,5	35,2	(1,3p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		86	95	136	388	85	44	(48,8)	157	129	(17,8)
- of which Fixed network		36	41	64	174	37	29	(19,4)	69	66	(4,3)
- of which Mobile communications		50	50	70	207	48	14	(72,0)	87	62	(28,7)
CASH CONTRIBUTION		196	208	157	750	178	223	13,8	385	401	4,2
- of which Fixed network		118	116	109	459	116	118	0,0	234	234	0,0
- of which Mobile communications		66	84	33	252	52	97	47,0	135	149	10,4

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 15mn in Q2/14, EUR 1mn in Q3/14, EUR 20mn in Q4/14, EUR 8mn in Q1/15 and EUR 45mn in Q2/15.

GREECE OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	2.675	2.645	2.624	2.624	2.599	2.591	(3,1)	2.675	2.591	(3,1)
- IP	('000)	12	13	15	15	16	20	66,7	12	20	66,7
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.308	1.333	1.365	1.365	1.392	1.426	9,0	1.308	1.426	9,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	296	321	354	354	367	378	27,7	296	378	27,7
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	25	24	22	22	21	21	(16,0)	25	21	(16,0)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.002	2.016	2.044	2.044	2.059	2.057	2,7	2.002	2.057	2,7
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	256	269	242	1.008	229	243	(5,1)	497	472	(5,0)
CUSTOMERS	('000)	7.398	7.336	7.280	7.280	7.308	7.387	(0,1)	7.398	7.387	(0,1)
- contract	('000)	2.224	2.222	2.227	2.227	2.260	2.289	2,9	2.224	2.289	2,9
- prepaid	('000)	5.174	5.114	5.053	5.053	5.049	5.097	(1,5)	5.174	5.097	(1,5)
NET ADDS	('000)	1 (18)	(45)	(56)	(181)	28	78	n.a.	(79)	107	n.a.
- contract	('000)	0	15	5	(6)	33	30	n.a.	(25)	62	n.a.
- prepaid	('000)	(18)	(60)	(61)	(175)	(4)	49	n.a.	(54)	44	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,6	1,9	1,8	1,7	1,5	1,5	(0,1p)	1,5	1,5	0,0p
- contract	(%)	1,3	1,4	1,5	1,3	1,2	1,2	(0,1p)	1,2	1,2	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	19	15	18	17	16	18	(5,3)	17	17	0,0
- contract	(€)	77	64	64	67	53	63	(18,2)	70	58	(17,1)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	2	100,0	1	2	100,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	45	41	45	44	39	40	(11,1)	46	40	(13,0)
ARPU	(€)	12	12	11	11	10	11	(8,3)	11	11	0,0
- contract	(€)	27	28	25	26	24	25	(7,4)	26	25	(3,8)
- prepaid	(€)	5	5	5	5	4	5	0,0	5	5	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	24	27	26	25	27	27	3p	24	27	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	302	309	301	298	282	299	(1,0)	292	291	(0,3)
- contract	(min)	457	454	450	446	419	444	(2,8)	439	432	(1,6)

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

ROMANIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		242	247	252	1.002	241	241	(0,4)	503	482	(4,2)
- of which Fixed network		149	152	151	609	149	150	0,7	306	299	(2,3)
- of which Mobile communications		102	107	112	439	104	104	2,0	220	208	(5,5)
EBITDA	1	70	60	70	266	55	49	(30,0)	136	104	(23,5)
- of which Fixed network		44	35	43	161	33	26	(40,9)	83	59	(28,9)
- of which Mobile communications		26	26	28	106	22	23	(11,5)	52	45	(13,5)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	28,9	24,3	27,8	26,5	22,8	20,3	(8,6p)	27,0	21,6	(5,4p)
- of which Fixed network	%	29,5	23,0	28,5	26,4	22,1	17,3	(12,2p)	27,1	19,7	(7,4p)
- of which Mobile communications	%	25,5	24,3	25,0	24,1	21,2	21,9	(3,6p)	23,6	21,6	(2,0p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		44	35	21	140	49	32	(27,3)	84	81	(3,6)
- of which Fixed network		25	26	20	95	29	23	(8,0)	49	52	6,1
- of which Mobile communications		19	9	2	46	20	9	(52,6)	35	29	(17,1)
CASH CONTRIBUTION		26	25	49	126	6	17	(34,6)	52	23	(55,8)
- of which Fixed network		19	9	23	66	4	3	(84,2)	34	7	(79,4)
- of which Mobile communications		7	17	26	60	2	14	100,0	17	16	(5,9)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q2/14, EUR 2mn in Q3/14, EUR 8mn in Q4/14 and EUR 2mn in Q2/15.

ROMANIA OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	2.308	2.272	2.239	2.239	2.189	2.153	(6,7)	2.308	2.153	(6,7)
- IP	('000)	271	283	301	301	316	341	25,8	271	341	25,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.200	1.196	1.199	1.199	1.192	1.186	(1,2)	1.200	1.186	(1,2)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.384	1.397	1.414	1.414	1.414	1.421	2,7	1.384	1.421	2,7
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.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	79	83	81	338	79	78	(1,3)	174	157	(9,8)
CUSTOMERS	('000)	6.046	5.945	6.047	6.047	6.008	6.015	(0,5)	6.046	6.015	(0,5)
- contract	('000)	1.622	1.636	1.690	1.690	1.751	1.794	10,6	1.622	1.794	10,6
- prepaid	('000)	4.424	4.309	4.357	4.357	4.257	4.221	(4,6)	4.424	4.221	(4,6)
NET ADDS	('000)	(35)	(100)	102	(106)	(40)	7	n.a.	(108)	(33)	69,4
- contract	('000)	11	15	54	52	61	43	n.a.	(17)	103	n.a.
- prepaid	('000)	(45)	(115)	48	(158)	(100)	(36)	20,0	(91)	(136)	(49,5)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,7	3,5	2,9	3,0	2,8	2,8	0,1p	2,8	2,8	0,0p
- contract	(%)	1,3	1,4	1,6	1,4	1,0	1,3	0,0p	1,2	1,2	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	10	7	10	9	12	14	40,0	10	13	30,0
- contract	(€)	68	49	66	61	68	93	36,8	64	80	25,0
- prepaid	(€)	1	1	0	1	1	1	0,0	1	1	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	11	9	8	9	8	7	(36,4)	9	7	(22,2)
ARPU	(€)	4	5	5	5	4	4	0,0	5	4	(20,0)
- contract	(€)	9	10	10	10	9	9	0,0	10	9	(10,0)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	24	25	26	23	27	25	1p	21	26	5p
MOU PER CUSTOMER	(min)	301	298	307	300	298	300	(0,3)	298	299	0,3
- contract	(min)	465	465	483	460	471	473	1,7	446	472	5,8

HUNGARY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	362	370	394	1.492	393	380	5,0	728	773	6,2
PRODUCT VIEW		362	370	394	1.492	393	380	5,0	728	773	6,2
- Fixed network	2	163	163	176	682	192	180	10,4	343	372	8,5
- Mobile communications		199	207	220	812	201	200	0,5	385	401	4,2
SEGMENT VIEW		362	370	394	1.492	393	380	5,0	728	773	6,2
- of which Consumer		226	232	245	918	233	234	3,5	441	467	5,9
- of which Business		66	66	67	263	65	64	(3,0)	130	129	(0,8)
EBITDA	1,3	123	129	99	445	106	135	9,8	217	241	11,1
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	34,0	34,9	25,1	29,8	27,0	35,5	1,5p	29,8	31,2	1,4p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		43	44	249	400	59	49	14,0	107	108	0,9
CASH CONTRIBUTION		80	85	(150)	45	47	86	7,5	110	133	20,9

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

2 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

3 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/14, EUR 12mn in Q3/14, EUR 1mn in Q4/14, EUR 1mn in Q1/15 and EUR 1mn in Q2/15.

HUNGARY OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	1.611	1.611	1.645	1.645	1.644	1.606	(0,3)	1.611	1.606	(0,3)
- IP	('000)	745	807	968	968	1.021	1.110	49,0	745	1.110	49,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	877	887	922	922	940	948	8,1	877	948	8,1
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	905	910	923	923	934	939	3,8	905	939	3,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	41	40	28	28	27	18	(56,1)	41	18	(56,1)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	14	13	12	12	12	11	(21,4)	14	11	(21,4)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	26	26	19	19	13	12	(53,8)	26	12	(53,8)
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	167	170	170	664	167	160	(4,2)	324	327	0,9
CUSTOMERS	('000)	4.898	4.933	4.964	4.964	4.948	4.938	0,8	4.898	4.938	0,8
- contract	('000)	2.413	2.445	2.483	2.483	2.493	2.517	4,3	2.413	2.517	4,3
- prepaid	('000)	2.485	2.488	2.481	2.481	2.454	2.421	(2,6)	2.485	2.421	(2,6)
NET ADDS	('000)	20	35	32	78	(17)	(10)	n.a.	11	(26)	n.a.
- contract	('000)	38	32	39	113	10	24	(36,8)	43	34	(20,9)
- prepaid	('000)	(18)	4	(7)	(36)	(27)	(33)	(83,3)	(32)	(60)	(87,5)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,4	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	0,1p	1,5	1,5	0,0p
- contract	(%)	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0	0,8	(0,1p)	1,0	0,9	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	16	16	23	18	19	22	37,5	17	20	17,6
- contract	(€)	34	34	50	40	44	44	29,4	37	44	18,9
- prepaid	(€)	6	7	11	8	6	10	66,7	6	8	33,3
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	42	42	54	46	51	51	21,4	43	51	18,6
ARPU	(€)	11	12	11	11	11	11	0,0	11	11	0,0
- contract	(€)	19	19	19	19	19	18	(5,3)	18	18	0,0
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	26	26	27	26	28	30	4p	26	29	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	167	171	171	166	173	182	9,0	161	178	10,6
- contract	(min)	283	287	290	281	293	305	7,8	273	299	9,5

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

POLAND

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	365	388	389	1.492	382	385	5,5	715	767	7,3
PRODUCT VIEW		365	388	389	1.492	382	385	5,5	715	767	7,3
- Fixed network		3	3	3	12	23	29	n.a.	5	52	n.a.
- Mobile communications		362	385	387	1.481	358	358	(1,1)	709	716	1,0
SEGMENT VIEW		365	388	389	1.492	382	385	5,5	715	767	7,3
- of which Consumer		220	227	220	882	220	217	(1,4)	435	437	0,5
- of which Business		123	130	124	499	136	136	10,6	245	272	11,0
EBITDA	1,2	141	149	155	579	130	145	2,8	275	275	0,0
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,6	38,4	39,8	38,8	34,0	37,7	(0,9p)	38,5	35,9	(2,6p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		52	123	42	285	62	45	(13,5)	120	107	(10,8)
CASH CONTRIBUTION		89	26	113	294	68	100	12,4	155	168	8,4

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR -3mn in Q2/14, EUR -1mn in Q3/14, EUR 5mn in Q4/14, EUR 1mn in Q1/15 and EUR 6mn in Q2/15.

POLAND OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	0	0	0	0	12	18	n.a.	0	18	n.a.
- IP	('000)	0	0	0	0	2	3	n.a.	0	3	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	0	0	0	0	6	9	n.a.	0	9	n.a.
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
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	5	4	n.a.	0	4	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	277	279	266	1.094	256	268	(3,2)	549	524	(4,6)
CUSTOMERS	('000)	15.675	15.728	15.702	15.702	15.794	15.827	1,0	15.675	15.827	1,0
- contract	('000)	6.930	6.891	6.823	6.823	6.784	6.708	(3,2)	6.930	6.708	(3,2)
- prepaid	('000)	8.745	8.837	8.878	8.878	9.010	9.118	4,3	8.745	9.118	4,3
NET ADDS	('000)	(73)	53	(27)	138	93	32	n.a.	112	125	11,6
- contract	('000)	(60)	(38)	(68)	(226)	(39)	(76)	(26,7)	(120)	(115)	4,2
- prepaid	('000)	(13)	92	41	364	132	108	n.a.	231	240	3,9
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,1	2,2	2,3	2,0	2,0	2,1	0,0	1,7	2,1	0,4
- contract	(%)	1,0	1,0	1,2	1,0	1,1	1,1	0,1	1,0	1,1	0,1
SAC PER GROSS ADD	(€)	7	9	5	9	5	11	57,1	12	8	(33,3)
- contract	(€)	33	47	22	44	21	65	97,0	54	41	(24,1)
- prepaid	(€)	2	1	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	26	20	2	18	0	6	(76,9)	22	3	(86,4)
ARPU	(€)	6	6	6	6	5	6	0,0	6	6	0,0
- contract	(€)	11	11	11	11	11	11	0,0	11	11	0,0
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	36	38	38	37	39	39	3p	36	39	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	138	142	148	140	150	154	11,6	134	152	13,4
- contract	(min)	264	275	289	269	299	311	17,8	257	305	18,7

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

CZECH REPUBLIC

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	217	211	220	862	226	231	6,5	431	457	6,0
PRODUCT VIEW		217	211	220	862	226	231	6,5	431	457	6,0
- Fixed network		24	24	33	104	46	51	n.a.	48	97	n.a.
- Mobile communications		193	187	188	758	179	181	(6,2)	383	360	(6,0)
SEGMENT VIEW		217	211	220	862	226	231	6,5	431	457	6,0
- of which Consumer		125	123	120	493	112	117	(6,4)	250	229	(8,4)
- of which Business		78	77	88	321	99	103	32,1	156	202	29,5
EBITDA	1,2	91	93	86	362	89	96	5,5	183	185	1,1
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	41,9	44,1	39,1	42,0	39,4	41,6	(0,3p)	42,5	40,5	(2,0p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)	3	14	18	21	186	66	(27)	n.a.	147	39	(73,5)
CASH CONTRIBUTION	3	77	75	65	176	23	123	59,7	36	146	n.a.

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

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

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

CZECH REPUBLIC OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	130	132	131	131	155	152	16,9	130	152	16,9
- IP	('000)	127	129	128	128	136	134	5,5	127	134	5,5
Broadband Access Lines Retail	('000)	132	132	131	131	143	141	6,8	132	141	6,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 2	28	29	2	2	2	2	(92,9)	28	2	(92,9)
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	8	8	n.a.	0	8	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	2	2	n.a.	0	2	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	172	173	169	686	160	166	(3,5)	344	326	(5,2)
CUSTOMERS	('000)	5.946	5.993	6.000	6.000	5.993	5.996	0,8	5.946	5.996	0,8
- contract	('000)	3.437	3.475	3.500	3.500	3.519	3.532	2,8	3.437	3.532	2,8
- prepaid	('000)	2.509	2.518	2.500	2.500	2.474	2.464	(1,8)	2.509	2.464	(1,8)
NET ADDS	('000)	34	47	7	169	(7)	3	(91,2)	115	(4)	n.a.
- contract	('000)	44	38	25	211	19	13	(70,5)	148	32	(78,4)
- prepaid	('000)	(10)	9	(18)	(2)	(26)	(10)	0,0	7	(36)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,3	1,4	1,3	1,5	1,6	0,3p	1,3	1,5	0,2p
- contract	(%)	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,2p	0,4	0,6	0,2p
SAC PER GROSS ADD	(€)	20	20	24	21	21	22	10,0	20	21	5,0
- contract	(€)	46	46	53	47	47	50	8,7	44	49	11,4
- prepaid	(€)	2	3	3	3	2	2	0,0	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	9	8	7	9	9	10	11,1	10	9	(10,0)
ARPU	(€)	10	10	9	10	9	9	(10,0)	10	9	(10,0)
- contract	(€)	14	14	13	14	13	13	(7,1)	14	13	(7,1)
- prepaid	(€)	4	4	3	4	3	3	(25,0)	4	3	(25,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	37	39	39	38	41	45	8p	37	43	6p
MOU PER CUSTOMER	(min)	153	151	154	151	154	158	3,3	150	156	4,0
- contract	(min)	233	232	237	232	235	240	3,0	230	238	3,5

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

2 Our subsidiary in Czech Republic sold its SAT TV customer base in Nov. 2014. This decreased our customer base by 27 thousand customers. Customer figures for prior periods have not been adjusted.

NETHERLANDS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		379	376	403	1.551	346	362	(4,5)	772	708	(8,3)
- of which Consumer		288	280	300	1.170	251	266	(7,6)	590	517	(12,4)
- of which Business		67	66	67	272	63	62	(7,5)	139	125	(10,1)
EBITDA	1	150	161	171	630	133	124	(17,3)	298	257	(13,8)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,6	42,8	42,4	40,6	38,4	34,3	(5,3p)	38,6	36,3	(2,3p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		46	44	37	181	46	42	(8,7)	100	88	(12,0)
CASH CONTRIBUTION		104	117	134	449	87	82	(21,2)	198	169	(14,6)

OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue (€ million)		301	295	307	1.206	257	255	(15,3)	604	512	(15,2)
CUSTOMERS ('000)		4.277	3.964	3.900	3.900	3.830	3.689	(13,7)	4.277	3.689	(13,7)
- contract ('000)	2	3.102	2.867	2.848	2.848	2.836	2.751	(11,3)	3.102	2.751	(11,3)
- prepaid ('000)		1.176	1.096	1.052	1.052	994	938	(20,2)	1.176	938	(20,2)
NET ADDS ('000)		(65)	(88)	(64)	(315)	(70)	(44)	32,3	(164)	(113)	31,1
- contract ('000)	3	(4)	(8)	(20)	(55)	(12)	(85)	n.a.	(27)	(97)	n.a.
- prepaid ('000)		(62)	(80)	(44)	(260)	(58)	41	n.a.	(137)	(17)	87,6
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		2,0	2,1	1,8	2,1	1,8	1,7	(0,3p)	2,2	1,8	(0,4p)
- contract (%)		1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	1,3	0,1p	1,3	1,2	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD (€)		148	98	123	124	143	124	(16,2)	136	133	(2,2)
- contract (€)		231	154	186	197	206	162	(29,9)	220	182	(17,3)
- prepaid (€)		19	15	17	19	19	17	(10,5)	22	18	(18,2)
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		95	83	93	93	113	126	32,6	97	120	23,7
ARPU (€)		23	24	26	24	22	23	0,0	23	23	0,0
- contract (€)		31	32	34	32	29	29	(6,5)	31	29	(6,5)
- prepaid (€)		4	4	4	4	4	5	25,0	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU (%)		48	50	46	48	54	58	10p	47	56	9p
MOU PER CUSTOMER (min)		140	142	154	142	158	168	20,0	137	163	19,0
- contract (min)		184	185	201	187	204	212	15,2	181	208	14,9

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

2 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.

3 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.

CROATIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		221	243	231	905	211	222	0,5	431	433	0,5
PRODUCT VIEW		221	243	231	905	211	222	0,5	431	433	0,5
- Fixed network		130	141	139	537	129	139	6,9	257	268	4,3
- Mobile communications		91	102	91	367	81	85	(6,6)	174	166	(4,6)
SEGMENT VIEW		221	243	231	905	211	222	0,5	431	433	0,5
- of which Consumer		129	132	129	514	119	120	(7,0)	253	239	(5,5)
- of which Business		70	72	73	282	64	70	0,0	137	134	(2,2)
EBITDA	1	86	101	96	365	81	90	4,7	168	171	1,8
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,9	41,6	41,6	40,3	38,4	40,5	1,6p	39,0	39,5	0,5p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		40	31	23	123	30	39	(2,5)	69	69	0,0
CASH CONTRIBUTION		46	70	73	242	51	51	10,9	99	102	3,0

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q2/14, EUR 3mn in Q3/14, EUR 5mn in Q4/14, EUR 10mn in Q1/15 and EUR 1mn in Q2/15.

CROATIA OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	1.114	1.094	1.076	1.076	1.052	1.038	(6,8)	1.114	1.038	(6,8)
- IP	('000)	700	775	843	843	897	952	36,0	700	952	36,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	621	617	653	653	644	642	3,4	621	642	3,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	394	393	393	393	390	387	(1,8)	394	387	(1,8)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	45	46	46	46	46	45	0,0	45	45	0,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	244	229	208	208	191	173	(29,1)	244	173	(29,1)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	14	19	26	26	36	46	n.a.	14	46	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	76	88	73	307	65	70	(7,9)	146	135	(7,5)
CUSTOMERS	('000)	2.308	2.332	2.252	2.252	2.214	2.241	(2,9)	2.308	2.241	(2,9)
- contract	('000)	1.090	1.089	1.099	1.099	1.098	1.105	1,4	1.090	1.105	1,4
- prepaid	('000)	1.218	1.244	1.153	1.153	1.116	1.136	(6,7)	1.218	1.136	(6,7)
NET ADDS	('000)	36	24	(80)	(50)	(38)	27	(25,0)	5	(11)	n.a.
- contract	('000)	0	(1)	10	29	(1)	7	n.a.	19	6	(68,4)
- prepaid	('000)	36	25	(90)	(79)	(37)	19	(47,2)	(14)	(18)	(28,6)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,3	2,8	3,5	2,9	2,6	2,0	(0,3p)	2,6	2,3	(0,3p)
- contract	(%)	1,1	1,4	1,2	1,2	1,1	0,8	(0,3p)	1,1	1,0	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	19	15	13	16	14	12	(36,8)	19	13	(31,6)
- contract	(€)	62	59	44	56	49	50	(19,4)	59	50	(15,3)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	3	2	0,0	2	3	50,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	47	54	60	56	57	74	57,4	55	64	16,4
ARPU	(€)	11	13	11	11	10	11	0,0	11	10	(9,1)
- contract	(€)	16	19	16	17	14	15	(6,3)	16	15	(6,3)
- prepaid	(€)	6	7	6	6	5	6	0,0	6	5	(16,7)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	41	41	40	41	45	46	5p	42	46	4p
MOU PER CUSTOMER	(min)	193	191	188	188	187	200	3,6	186	194	4,3
- contract	(min)	261	261	258	255	248	268	2,7	251	258	2,8

SLOVAKIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		192	195	184	768	187	185	(3,6)	389	372	(4,4)
PRODUCT VIEW		192	195	184	768	187	185	(3,6)	389	372	(4,4)
- Fixed network		100	101	90	394	96	97	(3,0)	203	193	(4,9)
- Mobile communications		92	94	93	373	91	88	(4,3)	186	179	(3,8)
SEGMENT VIEW		192	195	184	768	187	185	(3,6)	389	372	(4,4)
- of which Consumer		118	118	119	472	116	115	(2,5)	235	231	(1,7)
- of which Business		52	51	45	204	47	48	(7,7)	108	95	(12,0)
EBITDA	1	76	80	76	310	73	76	0,0	154	149	(3,2)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,6	41,0	41,3	40,4	39,0	41,1	1,5p	39,6	40,1	0,5p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		55	25	24	178	28	22	(60,0)	129	50	(61,2)
CASH CONTRIBUTION		21	55	52	132	45	54	n.a.	25	99	n.a.

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 14mn in Q3/14, EUR 3mn in Q4/14, EUR 29mn in Q1/15 and EUR 1mn in Q2/15.

SLOVAKIA OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	908	898	894	894	875	864	(4,8)	908	864	(4,8)
- IP	('000)	769	841	894	894	875	864	12,4	769	864	12,4
Broadband Access Lines Retail	('000)	440	441	448	448	454	459	4,3	440	459	4,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	455	461	468	468	474	481	5,7	455	481	5,7
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	18	18	18	18	18	0,0	18	18	0,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	82	86	93	93	98	102	24,4	82	102	24,4
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	83	84	82	331	80	79	(4,8)	165	159	(3,6)
CUSTOMERS	('000)	2.237	2.228	2.220	2.220	2.202	2.196	(1,8)	2.237	2.196	(1,8)
- contract	('000)	1.436	1.433	1.431	1.431	1.424	1.427	(0,6)	1.436	1.427	(0,6)
- prepaid	('000)	801	796	789	789	777	769	(4,0)	801	769	(4,0)
NET ADDS	('000)	(20)	(9)	(8)	(42)	(18)	(6)	70,0	(25)	(24)	4,0
- contract	('000)	(14)	(4)	(1)	(23)	(7)	3	n.a.	(18)	(4)	77,8
- prepaid	('000)	(6)	(5)	(7)	(19)	(11)	(9)	(50,0)	(6)	(20)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,2	1,4	1,3	1,3	1,1	(0,2p)	1,3	1,2	(0,1p)
- contract	(%)	1,2	1,0	1,2	1,1	1,1	0,9	(0,3p)	1,1	1,0	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	58	51	54	55	62	65	12,1	57	64	12,3
- contract	(€)	98	90	89	92	108	106	8,2	95	107	12,6
- prepaid	(€)	5	3	3	4	4	3	(40,0)	5	4	(20,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	95	87	122	100	110	120	26,3	91	114	25,3
ARPU	(€)	12	13	12	12	12	12	0,0	12	12	0,0
- contract	(€)	17	18	17	17	17	17	0,0	17	17	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	35	35	37	36	39	37	2p	35	38	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	156	156	162	155	164	171	9,6	152	167	9,9
- contract	(min)	219	219	228	218	231	240	9,6	213	235	10,3

AUSTRIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		201	210	212	815	197	205	2,0	393	402	2,3
- of which Consumer		155	161	164	626	150	155	0,0	301	305	1,3
- of which Business		37	39	39	151	38	42	13,5	73	80	9,6
EBITDA	1	60	67	40	211	65	66	10,0	104	131	26,0
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	29,9	31,9	18,9	25,9	33,0	32,2	2,3p	26,5	32,6	6,1p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		18	17	33	94	30	27	50,0	44	57	29,5
CASH CONTRIBUTION		42	50	7	117	35	39	(7,1)	60	74	23,3

OPERATIONALS

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change %	H1 2014	H1 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue (€ million)		172	179	174	693	172	175	1,7	340	347	2,1
CUSTOMERS ('000)		4.118	4.022	4.020	4.020	3.956	3.934	(4,5)	4.118	3.934	(4,5)
- contract ('000)		2.659	2.601	2.623	2.623	2.571	2.564	(3,6)	2.659	2.564	(3,6)
- prepaid ('000)		1.459	1.421	1.396	1.396	1.385	1.370	(6,1)	1.459	1.370	(6,1)
NET ADDS ('000)		13	(96)	(3)	(71)	(64)	(22)	n.a.	27	(85)	n.a.
- contract ('000)		23	(58)	22	(7)	(52)	(7)	n.a.	29	(59)	n.a.
- prepaid ('000)		(9)	(38)	(25)	(64)	(12)	(14)	(55,6)	(2)	(26)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		1,7	2,3	1,6	1,9	1,8	1,6	(0,1p)	1,8	1,7	(0,1p)
- contract (%)		0,6	1,4	0,6	0,8	1,3	0,6	0,0p	0,7	1,0	0,3p
SAC PER GROSS ADD (€)		51	53	74	58	54	53	3,9	53	54	1,9
- contract (€)		133	158	172	156	133	152	14,3	147	142	(3,4)
- prepaid (€)		4	6	7	5	6	4	0,0	4	5	25,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		84	96	84	87	89	101	20,2	85	95	11,8
ARPU (€)		14	15	14	14	14	15	7,1	14	15	7,1
- contract (€)		20	21	20	20	20	21	5,0	20	20	0,0
- prepaid (€)		4	4	4	4	4	4	0,0	3	4	33,3
NON-VOICE % OF ARPU (%)		42	43	42	42	44	42	0p	42	43	1p
MOU PER CUSTOMER (min)		201	199	211	203	206	203	1,0	201	205	2,0
- contract (min)		276	272	288	278	261	257	(6,9)	276	259	(6,2)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/14, EUR 3mn in Q4/14 and EUR 5mn in Q1/15.

NOTES

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	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	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

EUROPE

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

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

SYSTEMS SOLUTIONS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	(1,0)	4.239	4.167	(1,7)
Market Unit		1.674	1.678	1.843	6.874	1.695	1.734	3,6	3.353	3.429	2,3
Telekom IT		513	390	451	1.727	306	432	(15,8)	886	738	(16,7)
International Revenue		578	585	695	2.445	609	632	9,3	1.165	1.241	6,5
NET REVENUE		1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	4,5	2.925	3.013	3,0
EBITDA		288	197	212	835	154	214	(25,7)	426	368	(13,6)
Market Unit		105	165	232	602	144	133	26,7	205	277	35,1
Telekom IT		183	32	(20)	233	10	81	(55,7)	221	91	(58,8)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	(3,3p)	10,0	8,8	(1,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(280)	(141)	(147)	(708)	(135)	(176)	37,1	(420)	(311)	26,0
Profit (loss) from operations = EBIT		8	56	65	127	19	37	n.a.	6	56	n.a.
EBIT MARGIN	%	0,4	2,7	2,8	1,5	0,9	1,7	1,3p	0,1	1,3	1,2p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		254	319	345	1.171	252	279	9,8	507	531	4,7
CASH CONTRIBUTION		34	(122)	(133)	(336)	(98)	(65)	n.a.	(81)	(163)	n.a.
ORDER ENTRY		1.311	2.351	2.380	7.456	1.286	1.372	4,7	2.725	2.658	(2,5)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	(1,0)	4.239	4.167	(1,7)
NET REVENUE		1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	4,5	2.925	3.013	3,0
EBITDA		155	44	15	295	80	(5)	n.a.	236	75	(68,2)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	7,1	2,1	0,7	3,4	4,0	(0,2)	(7,3p)	5,6	1,8	(3,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(286)	(141)	(150)	(717)	(145)	(225)	21,3	(426)	(370)	13,1
Profit (loss) from operations = EBIT		(131)	(97)	(135)	(422)	(65)	(230)	(75,6)	(190)	(295)	(55,3)
CASH CAPEX		254	319	345	1.171	252	279	9,8	507	531	4,7
CASH CONTRIBUTION		(99)	(275)	(330)	(876)	(172)	(284)	n.a.	(271)	(456)	(68,3)

SYSTEMS SOLUTIONS

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	(1,0)	4.239	4.167	(1,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		(131)	(97)	(135)	(422)	(65)	(230)	(75,6)	(190)	(295)	(55,3)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(286)	(141)	(150)	(717)	(145)	(225)	21,3	(426)	(370)	13,1
= EBITDA		155	44	15	295	80	(5)	n.a.	236	75	(68,2)
EBITDA margin	%	7,1	2,1	0,7	3,4	4,0	(0,2)	(7,3p)	5,6	1,8	(3,8p)
- Special factors affecting EBITDA		(133)	(153)	(197)	(540)	(74)	(219)	(64,7)	(190)	(293)	(54,2)
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		288	197	212	835	154	214	(25,7)	426	368	(13,6)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	(3,3p)	10,0	8,8	(1,2p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(133)	(153)	(197)	(540)	(74)	(219)	(64,7)	(190)	(293)	(54,2)
- of which personnel		(44)	(87)	(127)	(286)	(34)	(117)	n.a.	(72)	(151)	n.a.
- of which other		(89)	(66)	(70)	(254)	(40)	(102)	(14,6)	(118)	(142)	(20,3)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(139)	(153)	(200)	(549)	(84)	(267)	(92,1)	(196)	(351)	(79,1)
- of which personnel		(44)	(87)	(127)	(286)	(34)	(117)	n.a.	(72)	(151)	n.a.
- of which other		(95)	(66)	(73)	(263)	(50)	(150)	(57,9)	(124)	(200)	(61,3)

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	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/>			
		GERMANY	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		GLOSSARY	84

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		610	596	688	2.516	565	584	(4,3)	1.232	1.149	(6,7)
NET REVENUE		174	162	239	766	155	164	(5,7)	365	319	(12,6)
EBITDA		(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	52,5	(278)	(98)	64,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	13,2p	(22,6)	(8,5)	14,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(152)	(163)	(178)	(642)	(144)	(138)	9,2	(301)	(282)	6,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(312)	(308)	(422)	(1.309)	(166)	(214)	31,4	(579)	(380)	34,4
CASH CAPEX (AS REPORTED)		81	94	141	381	96	65	(19,8)	146	161	10,3
CASH CONTRIBUTION		(241)	(239)	(385)	(1.048)	(118)	(141)	41,5	(424)	(259)	38,9

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		610	596	688	2.516	565	584	(4,3)	1.232	1.149	(6,7)
NET REVENUE		174	162	239	766	155	164	(5,7)	365	319	(12,6)
EBITDA		(304)	(284)	(394)	562	(108)	(93)	69,4	1.240	(201)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(49,8)	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	(15,9)	33,9p	n.a.	(17,5)	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(152)	(163)	(207)	(671)	(144)	(138)	9,2	(301)	(282)	6,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(456)	(447)	(601)	(109)	(252)	(231)	49,3	939	(483)	n.a.
CASH CAPEX		81	94	141	381	96	65	(19,8)	146	161	10,3
CASH CONTRIBUTION		(385)	(378)	(535)	181	(204)	(158)	59,0	1.094	(362)	n.a.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		610	596	688	2.516	565	584	(4,3)	1.232	1.149	(6,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		(456)	(447)	(601)	(109)	(252)	(231)	49,3	939	(483)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(152)	(163)	(207)	(671)	(144)	(138)	9,2	(301)	(282)	6,3
= EBITDA		(304)	(284)	(394)	562	(108)	(93)	69,4	1.240	(201)	n.a.
EBITDA margin	%	(49,8)	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	(15,9)	33,9p	n.a.	(17,5)	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(144)	(139)	(150)	1.229	(86)	(17)	88,2	1.518	(103)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	52,5	(278)	(98)	64,7
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	13,2p	(22,6)	(8,5)	62,3p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Change %	H1 2014 millions of €	H1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(144)	(139)	(150)	1.229	(86)	(17)	88,2	1.518	(103)	n.a.
- of which personnel		(33)	(49)	(78)	(174)	(33)	(41)	(24,2)	(47)	(74)	(57,4)
- of which other		(111)	(90)	(72)	1.403	(53)	24	n.a.	1.565	(29)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(144)	(139)	(179)	1.200	(86)	(17)	88,2	1.518	(103)	n.a.
- of which personnel		(33)	(49)	(78)	(174)	(33)	(41)	(24,2)	(47)	(74)	(57,4)
- of which other		(111)	(90)	(101)	1.374	(53)	24	n.a.	1.565	(29)	n.a.

EE LIMITED (JOINT VENTURE DEUTSCHE TELEKOM - FRANCE TELECOM)

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)^{1,2}

	Note	Q2 2014 millions of GBP	Q3 2014 millions of GBP	Q4 2014 millions of GBP	H2 2014 millions of GBP	FY 2014 millions of GBP	Q1 2015 millions of GBP	Q2 2015 millions of GBP	Change % (QoQ)	H1 2014 millions of GBP	H1 2015 millions of GBP	Change % (YoY)
TOTAL REVENUE		1.566	1.591	1.622	3.213	6.327	1.541	1.575	0,6	3.114	3.116	0,1
EBITDA (AS REPORTED)		--	--	--	373	1.030	--	--	--	657	771	17,4
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	--	--	--	11,6	16,3	--	--	--	21,1	24,7	3,6p
RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA		--	--	--	386	413	--	--	--	26	4	(84,6)
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		--	--	--	828	1.589	--	--	--	760	830	9,2
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	--	--	--	25,8	25,1	--	--	--	24,4	26,7	2,3p
CAPEX		--	--	--	328	596	--	--	--	268	249	(7,1)

OPERATIONAL¹

	Note	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	H2 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Change % (QoQ)	H1 2014	H1 2015	Change % (YoY)
SERVICE REVENUE	(GBP million)	1.406	1.411	1.415	2.826	5.619	1.363	1.506	7,1	2.793	2.975	6,5
CUSTOMERS	('000)	25.317	25.285	25.311	25.311	25.311	25.218	25.165	(0,6)	25.317	25.165	(0,6)
- contract	('000)	14.638	14.757	14.901	14.901	14.901	14.954	15.050	2,8	14.638	15.050	2,8
- prepaid	('000)	9.901	9.732	9.575	9.575	9.575	9.380	9.196	(7,1)	9.901	9.196	(7,1)
- home	('000)	778	795	834	834	834	884	919	18,1	778	919	18,1
NET ADDS	('000)	(8)	(32)	26	(5)	(192)	(92)	(53)	--	(187)	(146)	21,9
- contract	('000)	165	119	144	263	551	53	96	(41,8)	288	149	(48,3)
- prepaid	('000)	(202)	(168)	(157)	(325)	(848)	(195)	(184)	8,9	(523)	(379)	27,5
- home	('000)	29	18	39	57	105	50	35	20,7	48	85	77,1
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,9	1,9	2,1	--	--	2,0	2,0	0,1p	--	--	--
- contract	(%)	1,1	1,2	1,3	--	--	1,2	1,1	0,0p	--	--	--
SAC PER GROSS ADD	(GBP)	68	66	62	--	--	65	63	(7,4)	--	--	--
- contract	(GBP)	155	153	154	--	--	149	150	(3,2)	--	--	--
- prepaid	(GBP)	6	6	4	--	--	6	5	(16,7)	--	--	--
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(GBP)	193	163	162	--	--	180	211	9,3	--	--	--
ARPU	(GBP)	19	19	19	--	--	19	19	0,0	--	--	--
- contract	(GBP)	29	29	29	--	--	28	28	(3,1)	--	--	--
- prepaid	(GBP)	4	4	5	--	--	4	4	(6,8)	--	--	--
VOICE ARPU	(GBP)	8	8	8	--	--	7	7	(10,3)	--	--	--
non-voice % of ARPU	(%)	58,9	59,0	60,2	--	--	61,7	0,6	(58,3p)	--	--	--
MOU PER CUSTOMER	(min)	200	203	212	--	--	203	198	(1,0)	--	--	--
- contract	(min)	311	313	329	--	--	305	296	(4,8)	--	--	--

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

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

3 ARPU %-changes based on exact numbers.

NOTES

GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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