

1. JANUAR BIS 30. JUNI 2016

# KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	17 817	17 428	2,2%	35 447	34 270	3,4%	69 228
davon: Inlandsanteil %	34,0	35,8		34,3	36,4		36,2
davon: Auslandsanteil %	66,0	64,2		65,7	63,6		63,8
Betriebsergebnis (EBIT)	1 546	1 806	(14,4)%	6 071	3 272	85,5%	7 028
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	621	712	(12,8)%	3 746	1 499	n. a.	3 254
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 054	1 078	(2,2)%	2 101	2 114	(0,6)%	4 113
EBITDA	4 697	4 534	3,6%	12 364	8 694	42,2%	18 388
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 457	5 026	8,6%	10 620	9 600	10,6%	19 908
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	30,6	28,8		30,0	28,0		28,8
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,13	0,16	(18,8)%	0,81	0,33	n. a.	0,71
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				143 466	134 978	6,3%	143 920
Eigenkapital				36 968	35 961	2,8%	38 150
Eigenkapitalquote %				25,8	26,6		26,5
Netto-Finanzverbindlichkeiten				48 692	48 835	(0,3)%	47 570
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 931	3 871	1,5%	7 427	7 179	3,5%	14 997
Cash Capex	(2 703)	(4 330)	37,6%	(6 599)	(8 759)	24,7%	(14 613)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 320	1 375	(4,0)%	2 142	2 240	(4,4)%	4 546
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2 229)	(3 824)	41,7%	(5 967)	(6 761)	11,7%	(15 015)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 940)	(394)	n. a.	(1 112)	(3 530)	68,5%	(876)

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	30.06.2016	31.12.2015	Veränderung 30.06.2016/ 31.12.2015 in %	30.06.2015	Veränderung 30.06.2016/ 30.06.2015 in %
Mobilfunk-Kunden	160,7	156,4	2,7%	154,7	3,9%
Festnetz-Anschlüsse	28,6	29,0	(1,4)%	29,3	(2,4)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup>	18,1	17,8	1,7%	17,6	2,8%

<sup>a</sup> Ohne Wholesale.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

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

## 10 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 10 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 10 Wirtschaftliches Umfeld
- 13 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 19 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 32 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
  
- 54 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 55 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 56 — WEITERE INFORMATIONEN

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

# AN UNSERE AKTIONÄRE

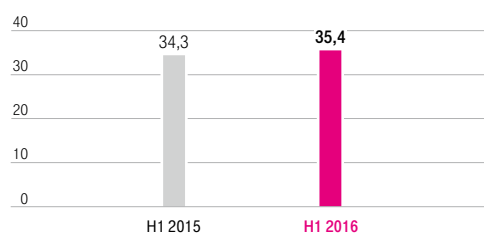
## ENTWICKLUNG IM KONZERN

### KONZERNUMSATZ

- Auch im ersten Halbjahr 2016 konnten wir unseren Wachstumskurs fortsetzen: Der Konzernumsatz stieg von 34,3 Mrd. € auf 35,4 Mrd. € – ein Plus von 3,4%.
- Insbesondere unser operatives Segment USA ist nach wie vor für diese positive Entwicklung verantwortlich; die Umsätze stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11,6%.
- Ein Rückgang von 2,8% in unserem Heimatmarkt Deutschland resultierte insbesondere aus geringeren Endgeräteverkäufen im Mobilfunk. Auch bei unserem operativen Segment Europa lag der Umsatz um 2,8% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums. Dies war v. a. durch die Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn sowie durch den hohen Wettbewerb – insbesondere in den Niederlanden – bedingt.
- Auch auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 4,2%.

### Konzernumsatz

in Mrd. €

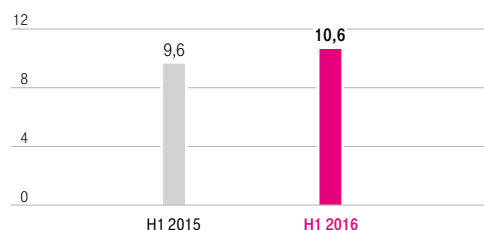


### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs deutlich um 1,0 Mrd. € bzw. 10,6%.
- Wachstumsmotor war unser operatives Segment USA – der anhaltende Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen ließ das bereinigte EBITDA um 1,2 Mrd. € steigen.
- Rückläufig war insbesondere das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services, das von einem positiven Einmaleffekt im ersten Halbjahr 2015 profitierte.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 30,0% über dem Vorjahresniveau von 28,0%. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 40,5% und Europa mit 32,7%.

### EBITDA bereinigt

in Mrd. €

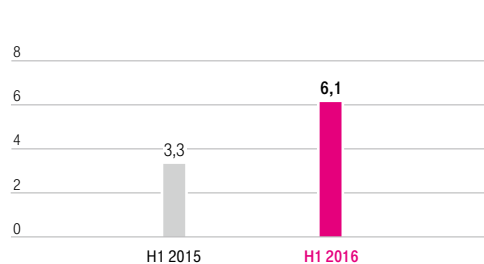


### EBIT

- Unser EBIT stieg stark um 2,8 Mrd. € auf 6,1 Mrd. €.
- Zum einen profitierte das EBIT im ersten Halbjahr 2016 von der starken Geschäftsentwicklung unseres operativen Segments USA und zum anderen von positiven Sondereinflüssen im Wesentlichen aus der vollzogenen Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE im Januar 2016 (2,5 Mrd. €) sowie aus einem im März 2016 abgeschlossenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und AT&T (0,4 Mrd. €).
- Die Abschreibungen lagen infolge des weiteren 4G/LTE-Netzausbaus und des im Juni 2015 erfolgten Starts des JUMP! On Demand Programms in unserem operativen Segment USA um 0,9 Mrd. € über dem Niveau der Vergleichsperiode.

### EBIT

in Mrd. €

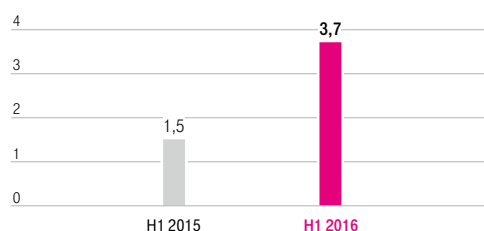


### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss stieg aufgrund der zuvor beschriebenen Effekte ebenfalls stark um 2,2 Mrd. € auf 3,7 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verbesserte sich um 0,2 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit Bewertungseffekten aus der Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US.
- Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses vor Ertragsteuern erhöhte sich der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,5 Mrd. €.

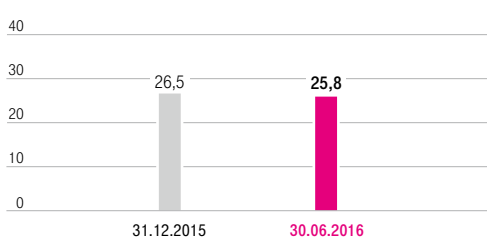
### Konzernüberschuss

in Mrd. €

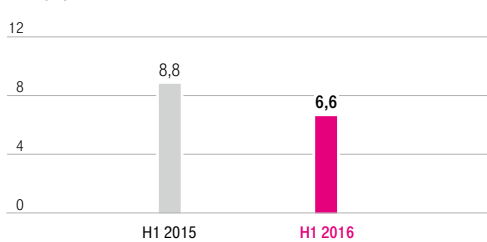


**Eigenkapitalquote**

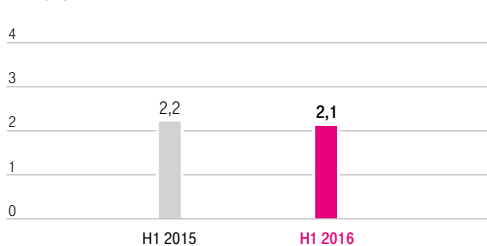
in %

**Cash Capex**

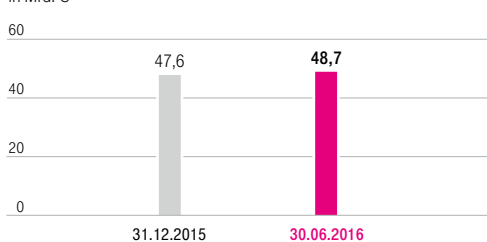
in Mrd. €

**Free Cashflow****(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)**

in Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote sank um 0,7 Prozentpunkte auf 25,8%.
- Die Bilanzsumme verringerte sich im Vergleich zum Jahresende 2015 geringfügig um 0,3% auf 143,5 Mrd. €. Das Eigenkapital sank gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 1,2 Mrd. € auf 37,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss von 4,1 Mrd. €.
- Die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre für das Geschäftsjahr 2015 (2,5 Mrd. €) wirkte eigenkapitalmindernd. Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung erhöhte das Kapital um 1,0 Mrd. €. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre betrug rund 1,5 Mrd. €.
- Vermindernd wirkten außerdem v. a. ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (1,6 Mrd. €), Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 1,4 Mrd. € sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,7 Mrd. €.

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) verringerte sich um 2,2 Mrd. € auf 6,6 Mrd. €.
- Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vorjahresvergleichsperiode wurden Mobilfunk-Lizenzen von insgesamt 3,7 Mrd. € erworben – im Wesentlichen in den operativen Segmenten USA und Deutschland.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben stieg der Cash Capex um 0,4 Mrd. €, v. a. im operativen Segment USA im Zusammenhang mit Investitionen für die Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

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

- Der Free Cashflow reduzierte sich nur geringfügig auf 2,1 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte der um 0,2 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit, welcher im Wesentlichen durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA beeinflusst war.
- Vermindernd wirkten sich der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,4 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) sowie die um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE aus.

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2015 um 1,1 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten Dividendenausschüttungen – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,6 Mrd. €), der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (1,1 Mrd. €) und Zahlungen an externe Versorgungsträger (Dotierung CTA: 0,3 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten v. a. der Free Cashflow (2,1 Mrd. €) sowie Währungskurseffekte (0,4 Mrd. €).

Weitergehende Erläuterungen finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 13 ff.

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

Die Deutsche Telekom blieb im ersten Halbjahr 2016 auf Kurs, die gesetzten Wachstumsziele zu erreichen. Der Umsatz im Konzern legte um 3,4 % auf 35,4 Mrd. € zu. Der Treiber bleibt weiterhin das USA-Geschäft, das ein Wachstum von rund 1,7 Mrd. € bzw. 11,6 % verzeichnete. Im operativen Segment Deutschland dagegen sank der Umsatz gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 2,8 %, maßgeblich getrieben durch geringere Endgeräteumsätze aus dem Mobilfunk-Geschäft. Ebenfalls um 2,8 % rückläufig war der Umsatz im operativen Segment Europa, im Wesentlichen bedingt durch die Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn sowie die schwächere Entwicklung im niederländischen Geschäft. Im operativen Segment Systemgeschäft lag der Umsatz um 1,4 % über dem Niveau des ersten Halbjahres 2015.

Das Umsatzwachstum von rund 1,2 Mrd. € war der maßgebliche Initiator für das Wachstum beim bereinigten EBITDA, das um 10,6 % oder rund 1,0 Mrd. € auf 10,6 Mrd. € zulegte. Während das bereinigte EBITDA des operativen Segments USA um 1,2 Mrd. € stieg, war insbesondere das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services rückläufig, da es im ersten Halbjahr 2015 von einem Einmaleffekt profitiert hatte.

Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – der Cash Capex – verblieben weiterhin auf hohem Niveau. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben erhöhten sich die Investitionen um 0,4 Mrd. € auf rund 5,5 Mrd. €. Maßgeblich war der Anstieg durch den fortgeführten Ausbau des Mobilfunknetzes in den USA verursacht.

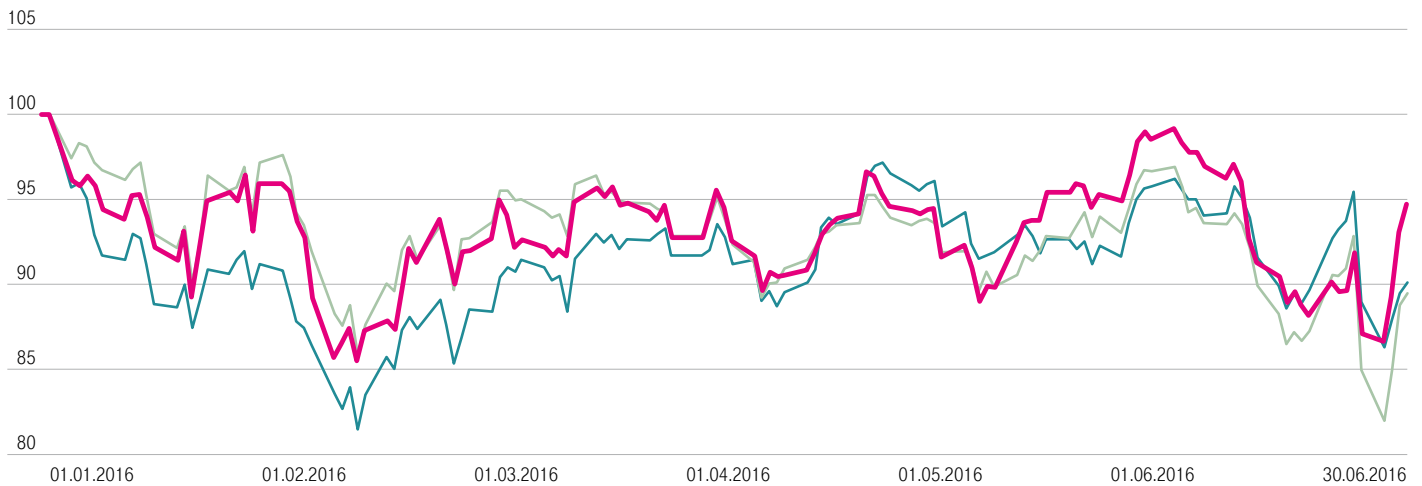
Das EBIT und der Konzernüberschuss profitierten im ersten Halbjahr 2016 insbesondere von zwei Sondereinflüssen: zum einen der zahlungsunwirksame Ertrag in Höhe von 2,5 Mrd. € aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE an die BT, und zum anderen der Buchgewinn aus dem Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in den USA in Höhe von 0,4 Mrd. €. Das EBIT stieg deshalb deutlich von 3,3 Mrd. € auf 6,1 Mrd. €, während der Konzernüberschuss von 1,5 Mrd. € auf 3,7 Mrd. € zulegte. Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss lag stabil bei rund 2,1 Mrd. €.

Vor dem Hintergrund der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2016 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr 2016 fest.

## DIE T-AKTIE

### Aktienrendite der T-Aktie im ersten Halbjahr 2016

in %



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

**Entwicklung der T-Aktie**

		H1 2016	H1 2015	Gesamtjahr 2015
<b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	15,28	15,45	16,69
Höchster Kurs	€	16,69	17,60	17,60
Niedrigster Kurs	€	13,98	12,63	12,63
<b>GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES</b>				
DAX 30	%	6,1	5,4	5,9
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	2,6	2,2	2,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	15,1	12,4	14,4
<b>Marktkapitalisierung</b>				
Marktkapitalisierung	Mrd. €	71,5	71,2	76,9
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 677	4 607	4 607

**Historische Performance der T-Aktie zum 30. Juni 2016**

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	(5,3)	2,3	89,0	83,0
DAX 30	(9,9)	(11,6)	21,6	31,2
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	(10,5)	(14,5)	43,8	45,2

Nach einem für die europäischen und asiatischen Börsen schwachen Start in das Jahr 2016 zeigte sich bis zum Ende des ersten Halbjahres 2016 keine grundsätzliche Trendverbesserung. Der unklare Ausblick für die Weltkonjunktur und die Unsicherheit über die weitere Zinspolitik der Notenbanken lasteten auf der Kursentwicklung. Der Ausgang des Referendums zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union sorgte für zusätzlichen Druck auf die Börsen. So verloren im ersten Halbjahr 2016 sowohl der DAX 30 mit mehr als 9% als auch der Dow Jones Euro STOXX 50® mit 12% deutlich, während der Nikkei sogar 18% einbüßte. Lediglich der Dow Jones konnte mit rund 3% ein leichtes Plus verzeichnen.

In diesem Umfeld blieb auch der Telekommunikationssektor weiterhin unter Druck und verlor rund 13%.

Ebenso unter Druck war die Aktie der Deutschen Telekom – sie verlor allerdings mit 5,3% auf Total-Return-Basis weniger als der Telekommunikationssektor und der DAX 30.

Auch 2016 räumte die Deutsche Telekom ihren Aktionären die Möglichkeit ein, statt der Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2015 in bar die Umwandlung in Aktien zu wählen. Die Annahmequote lag in diesem Jahr bei fast 41% der dividendenberechtigten Aktien, d. h. für rund 1,9 Mrd. Aktien wurde diese Möglichkeit gewählt. Bei einem Bezugsverhältnis von 26,7:1 führte dies zur Ausgabe von gut 70 Mio. neuen Aktien. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre, die diese Möglichkeit nicht wählten, belief sich auf rund 1,5 Mrd. €.

**WICHTIGE EREIGNISSE IM ZWEITEN QUARTAL 2016****VORSTAND**

**Neues Vorstandsressort für Technologie und Innovation.** Der Konzernvorstand der Deutschen Telekom AG wird zum 1. Januar 2017 um das zusätzliche Ressort Technologie und Innovation erweitert. Das neue Ressort wird von Claudia Nemat geleitet. Srinji Gopalan wird als neues Vorstandsmitglied ab dem 1. Januar 2017 den Vorstandsbereich Europa verantworten. Dies hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 beschlossen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder wird sich somit von sieben auf acht erhöhen.

**MITARBEITER**

**Tarifabschluss Deutsche Telekom AG und Telekom Deutschland.** Die Deutsche Telekom und die Gewerkschaft ver.di einigten sich am 13. April 2016 auf einen Tarifabschluss für die tariflichen Beschäftigten der Deutschen Telekom AG, der Telekom Deutschland GmbH, der Deutschen Telekom Kundenservice GmbH, der Deutschen Telekom Technischer Service GmbH, der Deutschen Telekom Technik GmbH und der Deutschen Telekom Regional Services and Solutions GmbH. Der neue Tarifvertrag sieht vor, die Gehälter rückwirkend zum 1. April 2016 um 2,2% und zum 1. April 2017 um weitere 2,1% anzuheben. Die unteren Gehaltsbänder stiegen zum 1. April 2016 überproportional um 2,6%. Der neue Tarifvertrag gilt ab dem 1. Februar 2016 und hat eine Laufzeit von zwei Jahren.

**Tarifabschluss T-Systems in Deutschland.** Bei den Tarifverhandlungen für T-Systems wurde am 15. Juni 2016 eine Einigung mit ver.di erzielt. Vereinbart wurde u. a. eine Anhebung der tariflichen Gehälter zum 1. Juli 2016 um 1,0% bzw. in den unteren Gehaltsbändern um 1,5% sowie eine weitere Anhebung zum 1. April 2017 um 1,5%. Der Tarifabschluss gilt rückwirkend zum 1. April 2016 und hat eine zweijährige Laufzeit.

Beide Tarifabschlüsse sehen den Ausschluss betriebsbedingter Kündigungen bis zum 31. Dezember 2018 vor.

## INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTRUM

**Weiterer Erwerb von Mobilfunk-Frequenzen in Polen.** Für rund 0,5 Mrd. € kaufte T-Mobile Polska im Juni 2016 weitere Mobilfunk-Frequenzen. Diese wurden T-Mobile Polska von der polnischen Regulierungsbehörde UKE angeboten, nachdem der Höchstbieter die Annahme der Frequenzen verweigert hatte. Gemäß den Auktionsregeln wurden T-Mobile Polska daraufhin als zweithöchstem Bieter die Frequenzen zum Kauf angeboten. Die Zahlung erfolgte am 4. Juli 2016. Zuvor hatte T-Mobile Polska bei der im Oktober 2015 beendeten Frequenzauktion Frequenzen in Höhe von ca. 0,5 Mrd. € als Erstbieter ersteigert, die Anfang Februar 2016 gezahlt wurden.

**Erweiterung unseres Hochsicherheits-Rechenzentrums in Biele.** Der Baustart zur Erweiterung des größten europäischen Rechenzentrums in Biele bei Magdeburg erfolgte planmäßig im Juni 2016. Nach nur zwei Jahren Bauzeit soll das neue Rechenzentrum in Betrieb genommen werden – rechtzeitig, um die steigende Nachfrage nach sicheren und verlässlichen Cloud-Diensten zu bedienen und den Ausbau der Marktführerschaft in Europa weiter voranzutreiben. Für den Ausbau des Rechenzentrums wird voraussichtlich ein dreistelliger Millionenbetrag investiert. Dabei wird die bisherige Cloud-Kapazität um 150% gesteigert werden.

**Erwerb von Spektrumlizenzen in den USA.** Im Mai 2016 hat T-Mobile US mit einem Dritten eine Vereinbarung über den Erwerb bestimmter Spektrumlizenzen getroffen, die die Versorgung von rund 11 Mio. Menschen im Stadtgebiet von Chicago ermöglichen. Der Erwerb der Lizenzen für etwa 0,4 Mrd. US-\$ wird vorbehaltlich der Genehmigung der Aufsichtsbehörden und anderer für eine solche Transaktion üblichen Voraussetzungen voraussichtlich im vierten Quartal 2016 vollzogen.

## KOOPERATIONEN

**Volksverschlüsselung – sichere E-Mail für jedermann.** Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT starteten wir Ende Juni 2016 die Volksverschlüsselung. Dies ist eine vom Fraunhofer SIT entwickelte benutzerfreundliche Software, die einen kryptografischen Schlüssel generiert und die E-Mail-Programme der Benutzer konfiguriert. Die dazugehörige Infrastruktur wird in unserem Hochsicherheits-Rechenzentrum betrieben. Mit der kostenfreien Volksverschlüsselung haben wir gemeinsam mit dem Fraunhofer SIT eine Initiative gestartet, um die Nutzung von Ende-zu-Ende-Verschlüsselung in der Bevölkerung zu verbreiten und damit den Schutz der elektronischen Kommunikation von Privatpersonen sowie Unternehmen zu erhöhen.

**Neuer eReader der toline Allianz.** Die toline Partner – bestehend aus den führenden deutschen Buchhändlern und uns als Technologie- und Innovationspartner – haben im Juni 2016 einen neuen eReader auf den Markt gebracht: den toline page. Als selbsterklärendes und einfach zu bedienendes Einsteigergerät richtet sich der toline page an eine neue Zielgruppe: die weniger technikaffinen Leser, die sich bisher noch nicht zum Kauf eines eReaders entschließen konnten. Zusammen mit dem Premium-eReader toline vision 3 HD und dem toline shine 2 HD bietet die Allianz damit allen Zielgruppen – vom Einsteiger ins digitale Lesen bis zum Technikfan – ein geeignetes Lesegerät.

**Allianz zur Weiterentwicklung des industriellen Internets.** Zur Hannover Messe 2016, auf der wir uns unter dem Motto „Digitalisierung. Einfach. Machen.“ präsentierten, erweiterten wir unsere Allianz zur Weiterentwicklung des industriellen Internets. Mit Huawei haben wir eine Zusammenarbeit zur Erschließung des Internet of Things (IoT)-Massenmarkts für Hardware und Sensorik vereinbart. Um die neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung schnell in eigene Produktentwicklungen einfließen zu lassen, bauen wir unsere langjährige Kooperation mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz weiter aus. Für industrielle Datenanalysen ist geplant, mit GE Digital, einer Tochter des US-amerikanischen Industriekonzerns General Electric (GE), zusammenzuarbeiten und die Cloud-Plattform „Predix“ zu nutzen. Mit GE Digital wollen wir digitale Innovationen in Industrie-segmenten wie Produktion, Transport, Energie oder Gesundheit gemeinsam angehen.

## NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE

Ende Mai 2016 konnte T-Systems einen Großkundenvertrag mit ITSCare, dem IT-Dienstleister der AOK Krankenkassen für Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz/Saarland, abschließen. Der Großauftrag im dreistelligen Millionenbereich mit mehrjähriger Laufzeit umfasst den zentralen IT-Infrastrukturbetrieb mit Rechenzentrum- und Netzwerk-Services sowie dezentrale Dienstleistungen wie Service Desk und Workplace. Damit vertraut ITSCare beim Umgang mit hochsensiblen Daten auf unsere ICT- und Datenschutzkompetenz.

In der Tschechischen Republik haben wir über unsere Tochter T-Mobile Czech Republic einen Großauftrag vom multinationalen Kosmetikerhersteller Oriflame erhalten. Der Auftrag umfasst neben ICT-Dienstleistungen auch die Auslagerung der gesamten IT-Infrastruktur in eine hybride Cloud-Lösung. Das Modell der hybriden Cloud bietet durch die Verbindung von lokalen öffentlichen und privaten Clouds die beste Lösung für global agierende Unternehmen: Sie können die Leistungsstärke der öffentlichen Cloud nutzen, während sensible Geschäftsdaten auf einem privaten Netzwerk verbleiben.

## NEUE PRODUKTE, TARIFE UND DIENSTLEISTUNGEN

**Hybrid-TV in Griechenland.** In Griechenland profitieren die TV-Kunden von OTE von einem neuen hybriden TV-Angebot, das die Vorteile von Satelliten- und IPTV kombiniert. Durch die Verbindung des Decoders mit dem Internet können Satelliten TV-Abonnenten neue interaktive Services nutzen – wie z. B. Replay-Funktionen, On-Demand-Angebote oder die Aufnahmefunktion auf externe Datenträger. Die Migration der TV-Kunden auf die neue hybride Plattform hat im April 2016 begonnen; im Juni 2016 konnten schon über 100 000 OTE TV-Kunden das neue Angebot nutzen.



**Einsteiger-Paket für die Digitalisierung.** Für den einfachen Einstieg von Unternehmen in die Digitalisierung präsentierten wir auf der Hannover Messe 2016 unser neues „Cloud der Dinge“ Starter-Kit. Mit dem neuen Produkt können Unternehmen jeder Größe ihre Maschinen, Geräte oder Fahrzeuge ohne aufwändige Installation vernetzen und aus der Ferne überwachen. Die „Cloud der Dinge“ Plattform, die in unserem sicheren deutschen Rechenzentrum betrieben wird, empfängt die Daten und stellt sie den Kunden über ein Online-Portal bereit.

**Neues Fernseherlebnis mit Entertain TV.** Im Mai 2016 fiel der Startschuss für unser neues TV-Angebot „Entertain TV“. Neues Design, neue Benutzeroberfläche mit größtem Bedienkomfort sowie neue elegante Hardware sind markante Eigenschaften des neuen Produkts. Ergänzt wird die neue Generation des Fernsehens durch innovative Leistungsmerkmale, die unseren Anspruch als Innovationsführer auf dem deutschen TV-Markt unterstreichen. Kunden profitieren u. a. von einzigartigen Technologien wie der Möglichkeit, mit der „Restart“-Funktion den Anfang bereits begonnener Sendungen nicht mehr zu verpassen. Noch mehr Freiheit schafft die „Sieben-Tage-Replay-Funktion“: Damit können verpasste, replay-fähige Sendungen bis zu einer Woche nach Ausstrahlung angeschaut werden. Entertain TV verbindet Live-TV, On-Demand-Angebote, Apps und Mediatheken auf einer Plattform und zwar nicht nur auf dem Fernseher, sondern auch auf dem Tablet und Smartphone.

**Persönlicher Wechselberater für Neukunden.** Seit Mai 2016 profitieren Kunden, die im Festnetz von einem anderen Anbieter zur Deutschen Telekom wechseln, von einem persönlichen Wechselberater. Der Premium-Service bildet nach Bauherren-Service und Umzugsmanager einen weiteren Baustein zur nachhaltigen Verbesserung des Kundenerlebnisses sowie der Kundenbindung.

**Telefonieren mit WLAN Call.** Unsere Mobilfunk-Kunden können ab Juni 2016 mit der kostenfreien Zubuchoption „WLAN Call“ mit ihrem Smartphone über jedes beliebige WLAN-Netz im In- und Ausland telefonieren und sind auch über WLAN mobil erreichbar. Kunden benötigen lediglich ein WLAN Call-fähiges Smartphone sowie einen Voice-over-LTE-fähigen Mobilfunk-Vertrag. Die Software wird hierfür in das Smartphone implementiert, d. h. eine zusätzliche App ist nicht notwendig. „WLAN Call“ ist insbesondere an Orten von Vorteil, die baulich bedingt keinen ausreichenden Mobilfunk-Empfang ermöglichen, aber über WLAN verfügen, wie z. B. Tiefgaragen oder Kellerräume.

**Cybersicherheit im Internet der Dinge.** Einen Schutz vor Cyberangriffen bietet unsere neue IoT-Lösung aus unserem MagentaSecurity Portfolio. Mit Zertifikaten aus dem Trust Center von T-Systems bieten wir eine neue Schutzschicht, in der jedem vernetzten Gerät eine eigene, klar überprüfbare Identität vergeben wird. Die Zertifikate erneuern sich automatisch. Damit wird sichergestellt, dass nur berechnete Personen genau die Geräte ansteuern können, die angesteuert werden sollen und dass jeder Kommunikationspartner auch wirklich der ist, für den er sich ausgibt. Kunden können selbst festlegen, wie genau eine digitale Identität ausgestaltet wird und wie stark die notwendigen Authentisierungsverfahren sein sollen.

**Marktstart von Cloud-Diensten bei T-Mobile Czech Republic.** T-Mobile Czech Republic startete im Juni 2016 die Vermarktung von Cloud-Diensten aus ihrem neuen virtuellen Rechenzentrum. Die Angebote für Infrastruktur und Plattform-Management für Cloud-basierte Lösungen richten sich v. a. an mittelgroße und große Unternehmen sowie den öffentlichen Sektor.

## AUSZEICHNUNGEN

Nachfolgende Grafik stellt die wesentlichen Auszeichnungen des zweiten Quartals 2016 zusammen. Weitere Auszeichnungen finden Sie online unter: [www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien).

### Wesentliche Auszeichnungen im zweiten Quartal 2016



# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

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

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

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46 f.).

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

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

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltkonjunktur hat sich im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht abgeschwächt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat im Juli 2016 seine Wachstumsprognose für die Entwicklung der Weltwirtschaft für die Jahre 2016 und 2017 erneut leicht nach unten korrigiert. Grund für das verhaltene Wachstum in 2016 ist in erster Linie die schwache konjunkturelle Entwicklung in den Schwellenländern, deren Nachfragerückgang auch die Wachstumsraten der Industrieländer belastet. Nach den angepassten IWF-Prognosen werden die Schwellen- und Entwicklungsländer 2016 um 4,1 % wachsen, die Industrieländer um 1,8 %.

In unseren Kernmärkten haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften im zweiten Quartal 2016 überwiegend positiv entwickelt. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland wuchs im zweiten Quartal um 1,6 % gegenüber dem Vorjahresquartal, gestützt v. a. vom privaten Konsum. Auch die Arbeitslosenquote blieb mit durchschnittlich 6,2 % auf niedrigem Niveau. Die US-Wirtschaft wuchs im zweiten Quartal 2016 um 1,6 %. Die Arbeitslosenquote lag im zweiten Quartal 2016 bei 4,8 %. In nahezu allen Ländern unseres operativen Segments Europa entwickelten sich die Wachstumsraten des BIP und die Arbeitslosenquoten auch im zweiten Quartal 2016 weiterhin positiv. Die Volkswirtschaften profitierten v. a. von einem steigenden Binnenkonsum und der stabilen Nachfrage aus der Eurozone. Griechenlands Volkswirtschaft befindet sich weiterhin im Umbruch und kann von dem gesamteuropäischen Wachstum nicht profitieren.

### AUSBLICK

Für unsere Kernmärkte gehen wir weiterhin von einer stabilen konjunkturellen Entwicklung aus. Die Unsicherheiten, die sich durch den Ausgang des britischen Referendums ergeben haben, sollten bei einem geordneten Austritt aus der Europäischen Union das Wirtschaftswachstum in Europa in 2016 und 2017 nur marginal belasten. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland, den USA und den Ländern unseres operativen Segments Europa ist robust. Das Wachstum wird in erster Linie von der positiven Entwicklung der privaten Konsumausgaben gestützt. In Griechenland zeichnet sich eine gewisse Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage ab. Es wird erwartet, dass sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaft Großbritanniens unter den Unsicherheiten stärker abschwächen werden.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die wirtschaftliche und politische Entwicklung der letzten Monate hat gezeigt, dass die Unwägbarkeiten für die Entwicklung der Weltkonjunktur und auch für die Länder, in denen wir tätig sind, zugenommen haben. Das Votum des britischen Volkes zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union und dessen politische Umsetzung, sowie die Gefahr, dass weitere Länder einen möglichen Austritt aus der Europäischen Union anstreben, kann die wirtschaftliche Entwicklung v. a. in Europa und in dessen Folge auch die Weltwirtschaft beeinträchtigen. Geopolitische Krisen, ausgelöst etwa von einer erhöhten Terrorgefahr oder großen Flüchtlingsströmen, können die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen. Darüber hinaus kann eine anhaltende Konjunkturschwäche, v. a. in den Schwellenländern, den Welthandel und damit die Märkte unserer operativen Segmente belasten. Die politische und wirtschaftliche Lage in Griechenland hat sich grundsätzlich stabilisiert. Es bleiben jedoch Risikofaktoren wie z. B. die knappe parlamentarische Mehrheit der Regierungskoalition und ein möglicherweise zunehmender Widerstand gegen die Sparpolitik. Insofern kann eine neuerliche krisenhafte Zuspitzung der politischen Situation nicht gänzlich ausgeschlossen werden.

## TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Der Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche ist nach wie vor hoch. Gründe dafür sind insbesondere sinkende Umsätze durch den steigenden Wettbewerb und technologischen Wandel. Gleichzeitig sind hohe Investitionen für den Netzausbau, für Innovationen und den Erwerb von Spektrum nötig. Während die britische Wettbewerbsbehörde dem Erwerb von EE durch BT im Januar 2016 ohne Auflagen zugestimmt hat, wurde der Zusammenschluss von Liberty Global und BASE in Belgien von der EU-Kommission nur unter strengen Auflagen genehmigt. Darüber hinaus hat die Intervention der EU-Kommission Konsolidierungsvorhaben in Dänemark (Telia/Telenor) und Großbritannien (3 & O<sub>2</sub>) verhindert. In Italien hat die EU-Kommission die Etablierung eines vierten Mobilfunknetz-Betreibers gefordert und Iliad damit einen günstigen Markteintritt beschert. Derzeit prüft die EU-Kommission den Zusammenschluss von Vodafone und Liberty Global in den Niederlanden. Insgesamt sorgt die marktgestaltende Politik der EU-Kommission ohne ausreichende Berücksichtigung dynamischer Effizienzen für erhebliche Unsicherheit in der Branche.

**Europäische Datenschutzgrundverordnung.** Die Europäische Datenschutzgrundverordnung kommt ab dem 25. Mai 2018 zur Anwendung. Das neue Datenschutzrecht schließt eine große Lücke in der Regulierung in Bezug auf Dienstleister außerhalb der EU und setzt grundsätzlich für sämtliche Marktteilnehmer, die in der EU agieren, die gleichen Regeln. Die Verordnung sichert ein hohes Datenschutzniveau in Europa und ermöglicht gleichzeitig neue digitale Geschäftsmodelle. Die Datenschutzgrundverordnung bedarf keiner Umsetzung in nationales Recht, sie gilt in den Mitgliedsstaaten unmittelbar. Entgegenstehendes oder redundantes deutsches Recht muss im Zuge eines sog. „Rechtsbereinigungsgesetzes“ aufgehoben werden.

**EU-US Privacy Shield.** Im Nachgang zum Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 6. Oktober 2015, welches die Safe Harbor-Entscheidung der EU-Kommission für ungültig erklärt hat, hat die EU-Kommission Anfang Februar 2016 ein Nachfolgeabkommen (EU-US Privacy Shield) vorgestellt. Durch das Privacy Shield soll, analog zum ehemaligen Safe Harbor-Abkommen, die Übertragung und Verarbeitung personenbezogener Daten von EU-Bürgern in den USA ermöglicht werden. Der finale Entwurf des Privacy Shields, der nach erfolgter mehrheitlicher Zustimmung durch die Mitgliedsstaaten am 11. Juli 2016 durch die EU-Kommission verabschiedet wurde, enthält sog. „Privacy Principles“, die im Vergleich zu Safe Harbor verbesserte Datenschutzerfordernisse festlegen, an die sich US-Unternehmen verbindlich halten müssen, wenn sie sich unter dem Shield zertifizieren wollen. Nach zwischenzeitlich geäußelter Kritik an dem ersten Entwurf des Privacy Shields versuchte die EU-Kommission mit einem überarbeiteten Entwurf insbesondere den zuletzt geäußerten Bedenken der sog. „Art. 29 Arbeitsgruppe“, die sich aus Vertretern der nationalen Datenschutzbehörden in Europa zusammensetzt, Rechnung zu tragen. Gerade im Hinblick auf die Rechtmäßigkeit der weiterhin möglichen massenhaften Erfassung personenbezogener Daten durch nationale US-Behörden ist eine erneute Befassung des EuGH mit dem Privacy Shield nicht auszuschließen.

**IT-Sicherheitsgesetz.** Im Rahmen des IT-Sicherheitsgesetzes (IT-SiG) wurde im ersten Quartal 2016 ein Entwurf der Rechtsverordnung (KRITIS VO) erarbeitet, in dem die Kriterien festgelegt werden, anhand derer die Betreiber der kritischen Infrastrukturen (KRITIS) aus den Sektoren Informationstechnik und Telekommunikation, Wasser, Energie und Ernährung erkennen können, ob sie unter die Regelungen des IT-SiG fallen. Die Verordnung ist am 3. Mai 2016 in Kraft getreten. Für den Telekommunikationssektor sind infolgedessen die Vorschriften des Telekommunikationsgesetzes verschärft worden, sodass insbesondere in Bezug auf die Ausfallsicherheit der Netze und Dienste dem Stand der Technik entsprechende Vorkehrungen zu treffen sind. Diese Vorkehrungen wurden von uns allerdings auch schon vor der Gesetzesanpassung aus eigenem Interesse getroffen, sodass wesentliche Pflichten zur Gewährleistung der öffentlichen Sicherheit bereits heute von uns erfüllt werden.

Das Europäische Parlament hat am 6. Juli 2016 die EU-Richtlinie zur Netz- und Informationssicherheit verabschiedet, nach welcher, ergänzend zu den Bestimmungen des IT-SiG, nun auch Online-Marktplätze, Suchmaschinenbetreiber und Cloud-Dienstleister die Einhaltung von Mindestanforderungen für die Sicherheit ihrer Infrastrukturen gewährleisten und Zwischenfälle melden müssen. Daraus kann die Notwendigkeit für den deutschen Gesetzgeber erwachsen, das IT-SiG entsprechend anzupassen. Es bleibt abzuwarten, ob im Zuge einer solchen Änderung auch die bisherigen Mängel des IT-SiG bezüglich der Nicht-Berücksichtigung von Hard- und Software-Herstellern korrigiert werden.

## REGULIERUNG

**Weiterer Vectoring-Ausbau beantragt.** Am 21. Juni 2016 hat die BNetzA einen überarbeiteten Beschlussentwurf auf unseren Antrag zum Vectoring-Ausbau zur EU-Kommission nach Brüssel notifiziert. Ein vorangegangener früherer Entwurf, auf dessen Basis die EU-Kommission sog. „ernsthafte Zweifel“ geäußert hatte, wurde von der BNetzA zurückgezogen. Auch der überarbeitete Entwurf ermöglicht uns einen weitgehenden Ausbau der Nahbereiche, allerdings nicht so weitreichend exklusiv wie ursprünglich vorgesehen. Die EU-Kommission hat in ihrer Stellungnahme vom 19. Juli 2016 grünes Licht für Vectoring im Nahbereich gegeben. Mit einem Abschluss des Regulierungsverfahrens ist Mitte August 2016 zu rechnen. In einer Eilentscheidung Ende Juni 2016 hat uns die BNetzA eine Fristverlängerung gewährt, nach der wir bis zum 31. Oktober 2016 Vectoring auch dann ausbauen können, wenn wir Wettbewerbern, die dann keinen Zugang zur Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) am Kabelverzweiger (KVZ) mehr von uns in diesen Gebieten erhalten können, alternativ ein Layer-3-Bitstromzugangsprodukt anbieten. Ab dem 1. November 2016 reicht dazu kein Layer-3-Bitstromprodukt mehr, sondern wir müssen dort ein Layer-2-Bitstromprodukt anbieten. Die regulatorischen Voraussetzungen für eine konkrete Umsetzung sind jedoch erst mit einer Anpassung des Standardangebots des Layer-2-Bitstromzugangsprodukts gegeben, was voraussichtlich im vierten Quartal 2016 abgeschlossen wird.

Die BNetzA hat am 28. Oktober 2015 die **Regulierungsverfügung für den Bitstrommarkt** erlassen. Ergänzend zur bisherigen ex post-Regulierung für sog. „Layer-3-Bitstromzugangprodukte“ sieht diese eine ex ante-Genehmigungspflicht für Layer-2-Bitstromzugangprodukte (BSA) vor, allerdings ohne die Anforderung einer kostenorientierten Entgeltregulierung. Die BNetzA reguliert auch die Angebotskonditionen des Layer-2-Bitstromzugangprodukts im Rahmen eines sog. „Standardangebotsverfahrens“. Hierzu hat sie Anfang April 2016 einen vorläufigen Beschluss erlassen. Mit einer finalen Entscheidung ist im September 2016 zu rechnen. Im ersten Quartal 2016 haben wir einen Entgeltantrag zum neuen Layer-2-BSA bei der BNetzA eingereicht. Wesentliche beantragte Entgelte waren die monatlichen Überlassungsentgelte für einen VDSL-Endkundenanschluss sowie für die Übergabeanschlüsse am sog. „Broadband Network Gateway“ (BNG). Der vorläufige Beschluss im Entgeltverfahren wurde am 28. Juni 2016 veröffentlicht. Gegenüber den von uns beantragten Entgelten hat die BNetzA Anpassungen bei der Entgelthöhe und Preisstruktur vorgenommen. Die neuen Entgelte sind bis zum 30. November 2017 vorläufig genehmigt. Die finale Genehmigung ergeht nach Abschluss des nationalen und EU-weiten Konsultationsverfahrens. Sofern die EU-Kommission keine ernsthaften Zweifel erhebt, rechnen wir mit der endgültigen Genehmigung der Entgelte im dritten Quartal 2016.

**BNetzA-Verfahren zu „MagentaZuhause Hybrid“.** Seit Anfang 2015 bieten wir für Endkunden mit „MagentaZuhause Hybrid“ Tarife an, bei denen die Kapazitäten von Festnetz (DSL) und Mobilfunk (LTE) dank innovativer Netztechnik in einem Anschlussprodukt kombiniert werden. 2015 hatte die BNetzA einen Antrag der 1&1 Telecom GmbH auf Bereitstellung eines entsprechenden Vorleistungsprodukts abgelehnt. Die BNetzA gewährte in dem Verfahren einen „innovationsbedingten Wettbewerbsvorsprung“ von einem Jahr. Insofern ist mit einem erneuten Verfahren zur Frage der Vor-

leistungspflicht im zweiten Halbjahr 2016 zu rechnen. In Bezug auf die Preise von „MagentaZuhause Hybrid“ führte die BNetzA ab Januar 2016 noch Vorermittlungen wegen von 1&1, NetCologne und M-net erhobenen Vorwürfen angeblich zu niedriger Preise durch. Da aus Sicht der Behörde die Preise jedoch nicht zu beanstanden waren, stellte die BNetzA die Vorermittlungen am 10. März 2016 ein.

**Entgeltanträge zu den TAL-Überlassungsentgelten.** Am 29. Juni 2016 hat die BNetzA die finalen Entgeltbeschlüsse für die monatlichen Überlassungsentgelte der Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) sowie für den dafür notwendigen Zugang zu passiver Infrastruktur veröffentlicht. Demnach sinken die Entgelte für die wichtigste Variante, den Zugang zur Teilnehmer-Anschlussleitung bis zum Hauptverteiler, gegenüber dem zuvor genehmigtem Entgelt um 1,7 % von 10,19 €/Monat auf 10,02 €/Monat. Auch die Miete für Kabelkanalanlagen und für die unbeschaltete Glasfaser wurde deutlich reduziert. Die neuen Entgelte sind zum 1. Juli 2016 in Kraft getreten.

**Weitere Sonderabgaben bei unseren internationalen Beteiligungen.** Neben bereits bekannten Sondersteuern, u. a. in Griechenland, Ungarn, Rumänien und Kroatien, wurden in Griechenland im Rahmen eines weiteren Maßnahmenpakets Steuern in Höhe von 5 % auf Breitband-Internet-Zugänge und in Höhe von 10 % auf Pay-TV eingeführt.

## FREQUENZVERGABE

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

### Wesentliche Frequenzvergaben

	Vergabestart	Vergabeende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Erworbene Frequenzen (MHz)	Frequenzinvestitionen
Albanien	Q1/2016	Q2/2016	2 100/2 600	Sealed Bid <sup>a</sup> Sequenziell	kein Erwerb	-
Griechenland	Q3/2016	Q4/2016	1 800	Details noch offen	noch offen	noch offen
Großbritannien	Q3/2016	Q4/2016	2 300/3 500	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ) (erwartet)	noch offen	noch offen
Montenegro	Q3/2016	Q4/2016	800/900/ 1 800/2 100/2 600	Auktion (CCA <sup>c</sup> )	noch offen	noch offen
Niederlande	Q2/2014	Q1/2016	2 100	Lizenzverlängerung bis 2020	2x20	24 Mio. €
Polen	Q1/2015	Q2/2016	800/2 600	Auktion (SMRA <sup>b</sup> )/ Sealed Bid <sup>a</sup>	2x10/2x15	Ca. 4 Mrd. PLN (rund 1,0 Mrd. €)
Slowakei	Q2/2016	Q3/2016	1 800	Auktion (SMRA <sup>b</sup> )	noch offen	noch offen
Slowakei	Q1/2016	Q2/2016	3 500	Sealed Bid <sup>a</sup>	kein Erwerb	-
Tschechische Republik	Q2/2016	Q2/2016	1 800/2 600	Auktion (SMRA <sup>b</sup> )	2x10 + 25	27 Mio. €
Tschechische Republik	Q3/2016	Q4/2016	3 700	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ) (erwartet)	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q4/2016	Q1/2017	900/1 800	Lizenzverlängerung (erwartet)	noch offen	noch offen
Ungarn	Q2/2016	Q2/2016	3 500/3 700	Sealed Bid <sup>a</sup>	kein Erwerb	-
USA	Q3/2016	Q4/2016 (erwartet)	600	Incentive Auction <sup>d</sup>	noch offen	noch offen

<sup>a</sup> Abgabe eines einzelnen Gebots in verschlossenem Briefumschlag, z. T. sequenziell, in mehreren Vergaben.

<sup>b</sup> Simultane elektronische Mehrrundenauktion mit aufsteigenden, parallelen Geboten für alle Bereiche.

<sup>c</sup> Combinatorial Clock Auction, dreistufige Mehrrundenauktion für Spektrum aus allen Frequenzbändern.

<sup>d</sup> Menge und Preise des zu handelnden Spektrums abhängig von der Abgabe des Spektrums durch Rundfunkanbieter.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

#### UMSATZ

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016 erzielten wir einen Konzernumsatz von 35,4 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 1,2 Mrd. € bzw. 3,4 % über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Zu dieser positiven Entwicklung trug maßgeblich die Geschäftsentwicklung in unserem operativen Segment USA bei: Die erfolgreichen „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US ließen die Zahl an Neukunden und damit auch die Service-Umsätze weiterhin stark steigen. Weiterhin stiegen die Endgeräteumsätze an: Einerseits gingen Kunden im Zuge des im Juni 2015 bei T-Mobile US eingeführten Geschäftsmodells JUMP! On Demand vermehrt dazu über, hochwertige Endgeräte zu mieten. Andererseits entwickelten sich dadurch die Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten rückläufig. In unserem Heimatmarkt Deutschland waren die Umsätze mit 2,8 % rückläufig – in erster Linie aufgrund geringerer Umsätze mit Mobilfunk-Endgeräten ohne Vertragsbeziehung. Auch in unserem operativen Segment Europa lagen die Umsätze um 2,8 % unter dem Niveau des ersten Halbjahres 2015. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts zum 1. Januar 2016 in

Ungarn. Zusätzlich setzte die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in unseren Landesgesellschaften – insbesondere in den Niederlanden – die Umsätze weiter unter Druck. Der Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag um 1,4 % über dem Niveau der Vorjahresperiode, was v. a. durch den Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien im ersten Quartal 2016 bedingt war. Der Umsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im Vorjahresvergleich im Wesentlichen aufgrund der fehlenden Umsätze im Zusammenhang mit dem Verkauf unserer Online-Plattform t-online.de und unseres Digitalvermarkters InteractiveMedia im November 2015 und der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation<sup>†</sup>.

Ohne Berücksichtigung von negativen Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von Polnischem Zloty sowie US-Dollar in Euro, und negativen Konsolidierungskreiseffekten in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € stieg der Umsatz um 1,4 Mrd. € bzw. 4,2 %. 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 19 ff.) entnommen werden.

#### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

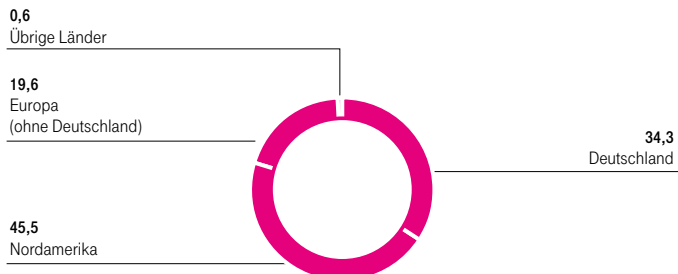
in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>17 630</b>	<b>17 817</b>	<b>17 428</b>	<b>2,2%</b>	<b>35 447</b>	<b>34 270</b>	<b>3,4%</b>	<b>69 228</b>
Deutschland	5 452	5 406	5 580	(3,1)%	10 858	11 169	(2,8)%	22 421
USA	7 816	8 196	7 443	10,1%	16 012	14 348	11,6%	28 925
Europa <sup>a</sup>	3 080	3 106	3 209	(3,2)%	6 186	6 366	(2,8)%	13 024
Systemgeschäft <sup>a</sup>	2 045	2 009	2 073	(3,1)%	4 054	4 000	1,4%	8 194
Group Headquarters & Group Services	513	542	584	(7,2)%	1 055	1 149	(8,2)%	2 275
Intersegmentumsatz	(1 276)	(1 442)	(1 461)	1,3%	(2 718)	(2 762)	1,6%	(5 611)

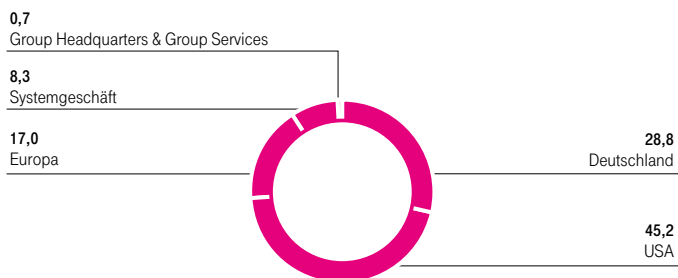
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46 f.

**Regionale Umsatzverteilung**

in %

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

in %



<sup>a</sup> Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 45,2 % unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz, v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden, um 3,3 Prozentpunkte. Rückläufig zeigten sich hingegen die Anteile unserer anderen operativen Segmente sowie des Segments Group Headquarters & Group Services. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 63,6 % auf 65,7 %.

**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA**

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2016 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,0 Mrd. € gestiegenes **bereinigtes EBITDA** von 10,6 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug in erster Linie unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 1,2 Mrd. € bei; Haupttreiber dabei war der anhaltende Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen. Die im Rahmen von JUMP! On Demand erzielten Umsatzeffekte aus dem Endgeräte-Mietmodell leisteten ebenfalls einen Beitrag zum Anstieg des bereinigten EBITDA, da die entsprechenden Kosten über die Laufzeit des Mietvertrags abgeschrieben wurden und sich damit nicht auf das bereinigte EBITDA auswirkten. Rückläufig war das bereinigte EBITDA v. a. bei unserem Segment Group Headquarters & Group Services, da das erste Halbjahr 2015 von einem positiven Einmaleffekt profitiert hatte. Wechselkurseffekte sowie Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen wirkten sich nur von untergeordneter Bedeutung auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser **EBITDA** deutlich um 3,7 Mrd. € auf 12,4 Mrd. €; enthalten waren positive Sondereinflüsse im Saldo in Höhe von 1,7 Mrd. €. In erster Linie handelte es sich dabei um einen Ertrag aus der am 29. Januar 2016 durchgeführten Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE von rund 2,5 Mrd. €. Aus einem im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und AT&T resultierte ein Ertrag von 0,4 Mrd. €. Aus dem am 18. April 2016 vollzogenen Verkauf von rund 2,6 Mio. Aktien der Scout24 AG wurde ein Ertrag von rund 0,1 Mrd. € realisiert. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich insgesamt auf 1,0 Mrd. € und lagen damit um 0,2 Mrd. € über dem Niveau des Vergleichszeitraums. Darüber hinaus wirkten sich wie in der Vergleichsperiode Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € aus. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 19 ff.) entnommen werden.

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

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>5 163</b>	<b>5 457</b>	<b>5 026</b>	<b>8,6%</b>	<b>10 620</b>	<b>9 600</b>	<b>10,6%</b>	<b>19 908</b>
Deutschland	2 180	2 225	2 224	0,0%	4 405	4 435	(0,7)%	8 790
USA	1 908	2 172	1 652	31,5%	4 080	2 877	41,8%	6 654
Europa <sup>a</sup>	986	1 038	1 081	(4,0)%	2 024	2 097	(3,5)%	4 329
Systemgeschäft <sup>a</sup>	206	175	203	(13,8)%	381	348	9,5%	740
Group Headquarters & Group Services	(117)	(108)	(76)	(42,1)%	(225)	(98)	n. a.	(552)
Überleitung	-	(45)	(58)	22,4%	(45)	(59)	23,7%	(53)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46 f.

**EBIT**

Das EBIT des Konzerns lag bei 6,1 Mrd. € und war damit 2,8 Mrd. € höher als im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursachen für diese Veränderung sind – neben den beim EBITDA beschriebenen positiven Effekten – die im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,9 Mrd. € höheren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Diese standen im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 erfolgten Start des JUMP! On Demand Programms in unserem operativen Segment USA.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 3,0 Mrd. € auf 5,1 Mrd. €. Neben den bereits zuvor beschriebenen Effekten ist die Verbesserung unseres Finanzergebnisses um 0,2 Mrd. € Grund für diesen Anstieg. Dazu beigetragen haben v. a. Bewertungseffekte aus der Folgebewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US. Im Zusammenhang mit dem Verkauf unseres Anteils am Joint Venture EE erhielten wir am 25. Januar 2016 eine abschließende Dividende von rund 0,2 Mrd. €; im Vorjahresvergleichszeitraum vereinnahmten wir eine Dividendenzahlung von 0,4 Mrd. €.

**KONZERNÜBERSCHUSS**

Den Konzernüberschuss steigerten wir um 2,2 Mrd. € auf 3,7 Mrd. €. Der Steuer Aufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 1,0 Mrd. € und erhöhte sich somit um 0,5 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 45. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA trug neben der positiven Geschäftsentwicklung insbesondere der zuvor genannte Bewertungseffekt im Finanzergebnis zum Anstieg des den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechneten Ergebnisses bei.

**Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)**

	30.06.2016	31.12.2015
Deutschland	68 300	68 638
USA	43 541	44 229
Europa <sup>a</sup>	49 377	51 125
Systemgeschäft <sup>a</sup>	43 586	44 504
Group Headquarters & Group Services	16 017	16 747
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>220 821</b>	<b>225 243</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	17 789	18 483

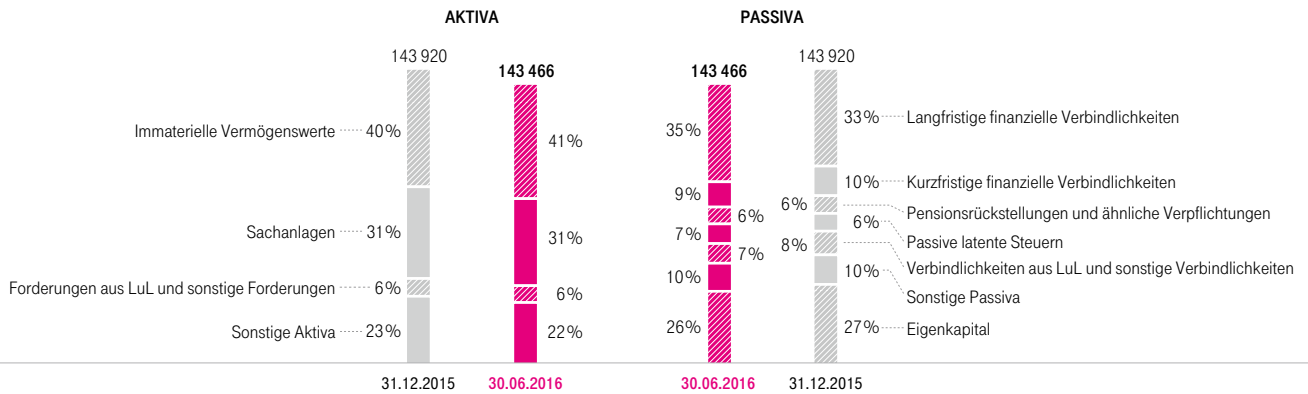
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46 f.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2015 um 2,0%. Im operativen Segment Deutschland sank der Personalbestand leicht um 0,5%. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, einen reduzierten Einstellungsverlauf in operativen Bereichen sowie die vermehrte Inanspruchnahme des Instruments Vorruhestand Beamte verringerte sich der Personalbestand des operativen Segments Deutschland um 1,2%. Zum 1. Januar 2016 sind 480 Mitarbeiter des operativen Segments Systemgeschäft zum operativen Segment Deutschland gewechselt, sodass die ausgewiesene Reduktion 0,5% beträgt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank um 1,6%. Die Reduzierung von Personal zur Kundenakquisition wurde jedoch teilweise durch die Gewinnung zusätzlicher Kräfte für den Netzausbau und für den Verwaltungsbereich kompensiert. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 3,4%. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen Effizienzsteigerungsmaßnahmen unseres operativen Segments, v. a. in Ungarn, Polen und Kroatien. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 2,1%, v. a. aufgrund von Personalumbaumaßnahmen im In- und Ausland und der Verlagerung von 480 Mitarbeitern in das operative Segment Deutschland. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2015 um 4,4%, im Wesentlichen aufgrund des fortgeführten Personalumbaus.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

### Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** belief sich auf 143,5 Mrd. € und verringerte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2015 nur geringfügig.

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen von 57,0 Mrd. € auf 58,3 Mrd. €, hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 4,2 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. 1,1 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US, die überwiegend aus dem mit AT&T im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US im Januar 2016 für rund 0,5 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 0,5 Mrd. €. Zusätzlich wirkten sich Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen und immateriellen Vermögenswerten in Entwicklung in Höhe von insgesamt 1,8 Mrd. € buchwerterhöhend aus. Diese resultieren insbesondere aus Investitionen für Netzwerk-Software im operativen Segment USA und dem im Juni 2016 im Rahmen einer Zweitbieterposition erfolgten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen der T-Mobile Polska. Buchwertmindernd wirkten negative Währungskurs-effekte in Höhe von 0,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Einen ebenfalls buchwertmindernden Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,3 Mrd. €.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,3 Mrd. € auf 44,9 Mrd. €. Zugänge von 5,2 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 0,9 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Dagegen reduzierten Währungskurs-effekte den Buchwert um 0,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Planmäßige Abschreibungen wirkten in Höhe von 4,3 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindernd wirkten Abgänge von 0,3 Mrd. €.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** sanken um 0,4 Mrd. € auf 8,8 Mrd. €. Im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand. Ebenfalls vermindernd wirkten Währungskurs-effekte, v. a. aus der Umrechnung von

US-Dollar in Euro. Gegenläufig wirkten aktivierte Forderungen im Zusammenhang mit der im ersten Halbjahr 2016 abgeschlossenen Errichtungsphase und dem Übergang in die Betriebsphase des elektronischen Mauterhebungssystems in Belgien.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 30. Juni 2016 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Rückgang der Buchwerte der zur **Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** um 6,5 Mrd. € auf 0,5 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkauf unserer Anteile am Joint Venture EE. Dieser wirkte sich in Höhe von 5,8 Mrd. € buchwertmindernd aus. In diesem Zusammenhang wirkten Währungskurs-effekte aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,2 Mrd. € im Vergleich zum 31. Dezember 2015 ebenfalls buchwertmindernd. Darüber hinaus wurde im März 2016 eine zwischen T-Mobile US und AT&T vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen abgeschlossen. Dies hatte ebenfalls einen buchwertmindernden Effekt von 0,7 Mrd. €. Gegenläufig erhöhte eine im ersten Quartal 2016 zwischen T-Mobile US und Sprint vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert um 0,3 Mrd. €. Insgesamt erhöhten sich die kurzfristigen und langfristigen **sonstigen finanziellen Vermögenswerte** im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 4,1 Mrd. € auf 13,4 Mrd. €. Für unsere veräußerten Anteile am Joint Venture EE erhielten wir im Gegenzug neben einer Barkomponente insgesamt 12,0% der Anteile an der BT; dieser Zugang wirkte sich mit 7,4 Mrd. € buchwerterhöhend aus. Aus der erfolgsneutralen Folgewertung dieses börsengehandelten Unternehmensanteils resultierte zum 30. Juni 2016 ein Buchwert von 5,9 Mrd. €. Ebenfalls erhöhend wirkten sich eine zum Bilanz-Stichtag hinterlegte rückerstattungsfähige Barsicherheit im Zusammenhang mit einem möglichen Erwerb von Vermögenswerten in den USA in Höhe von rund 2,0 Mrd. € sowie positive Bewertungseffekte aus eingebetteten Optionen bei emittierten Anleihen der T-Mobile US in Höhe von 0,4 Mrd. € aus. Den Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten im ersten Halbjahr 2016 fällige US-amerikanische Staatsanleihen im Volumen von 2,8 Mrd. €. Ebenso buchwertmindernd wirkten sich im Juni 2016 durchgeführte vorzeitige Auflösungen von Zinsderivaten mit einem beizulegenden Zeitwert von 0,6 Mrd. € aus. Dementsprechend wurde die Ausgleichszahlung in Höhe von 0,3 Mrd. € im Cashflow aus Geschäftstätigkeit und in Höhe von 0,3 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erfasst.



Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 0,6 Mrd. € auf insgesamt 62,9 Mrd. € erhöht. Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG am 23. März 2016 im Rahmen unseres Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe über 4,5 Mrd. € in drei Tranchen platziert: Eine 4-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € wurde mit einem Aufschlag von 35 Basispunkten über dem 3-Monats-Euribor, eine 7-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,75 Mrd. € mit einem Kupon von 0,625 % sowie eine 12-jährige Tranche im Volumen von 1,5 Mrd. € mit einem fixen Kupon von 1,5 % ausgegeben. Am 1. April 2016 hat T-Mobile US Senior Notes im Gesamtvolumen von 1,0 Mrd. US-\$ begeben. Die Nettoerlöse aus dieser Emission sollen für den Erwerb von Spektrum im 700 MHz-A-Band sowie für andere Spektrumerwerbe verwendet werden. Ebenfalls im April 2016 hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Diese Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung.

Im ersten Halbjahr 2016 erfolgten Rückzahlungen von US-Dollar-Bonds in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €) und 1,25 Mrd. US-\$ (rund 1,1 Mrd. €), von Euro-Anleihen über in Summe 0,9 Mrd. €, von Commercial Paper in Höhe von 0,7 Mrd. € (netto) sowie von Schuldscheindarlehen in Höhe von 0,4 Mrd. € (netto). Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten mindernd, wirkte der Rückgang von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 1,0 Mrd. €. Darüber hinaus reduzierten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro die finanziellen Verbindlichkeiten um rund 0,4 Mrd. €. Darüber hinausgehende wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 45 f. des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

Ohne Auswirkungen auf die Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten hat die Deutsche Telekom AG im März sowie im April 2016 gegenüber T-Mobile US unwiderrufliche und zeitlich befristete Kreditzusagen über 2 Mrd. US-\$ (rund 1,8 Mrd. €) bzw. über weitere bis zu 2,0 Mrd. US-\$ abgegeben.

Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,8 Mrd. € auf 8,8 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Rechnungs-zinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 1,1 Mrd. € (vor Steuern) resultierte. Eine im ersten Quartal 2016 vorgenommene Erhöhung des Planvermögens (Dotierung Contractual Trust Agreement) in Deutschland um 0,3 Mrd. € minderte die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen hingegen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 1,6 Mrd. € auf 9,4 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den Landesgesellschaften des operativen Segments Europa, im operativen Segment Deutschland und bei T-Mobile US auch Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** sank gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 1,2 Mrd. € auf 37,0 Mrd. €. Erhöhend wirkte dabei der Überschuss von 4,1 Mrd. €. Dem entgegen standen ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,6 Mrd. €. Davon wurden mit Vollzug des Verkaufs unserer Anteile am Joint Venture EE am 29. Januar 2016 die bis zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital ausgewiesenen Gewinne aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,9 Mrd. € erfolgswirksam in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert. Darüber hinaus wirkten folgende Effekte eigenkapitalmindernd: Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 1,4 Mrd. €, welche im Zusammenhang mit der Folgewertung unserer Anteile an der BT standen, sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,7 Mrd. €. Ebenfalls eigenkapitalmindernd wirkten Dividendenausschüttungen für das Geschäftsjahr 2015 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 2,5 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. €. Dem entgegen wirkte eine im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, durchgeführte Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,0 Mrd. €.

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €



Die sonstigen Effekte von 0,7 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 56 ff.).

#### Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4 497</b>	<b>4 513</b>	<b>4 521</b>	<b>(0,2)%</b>	<b>9 010</b>	<b>8 809</b>	<b>2,3%</b>	<b>17 496</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(1 001)	(582)	(650)	10,5%	(1 583)	(1 630)	2,9%	(2 499)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>3 496</b>	<b>3 931</b>	<b>3 871</b>	<b>1,5%</b>	<b>7 427</b>	<b>7 179</b>	<b>3,5%</b>	<b>14 997</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen <b>(CASH CAPEX)</b>	(2 831)	(2 664)	(2 575)	(3,5)%	(5 495)	(5 105)	(7,6)%	(10 818)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	157	53	79	(32,9)%	210	166	26,5%	367
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>	<b>822</b>	<b>1 320</b>	<b>1 375</b>	<b>(4,0)%</b>	<b>2 142</b>	<b>2 240</b>	<b>(4,4)%</b>	<b>4 546</b>

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum reduzierte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode nur geringfügig auf 2,1 Mrd. €. Dabei erhöhte sich einerseits der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,2 Mrd. €. Andererseits stiegen auch die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen um 0,4 Mrd. €.

Zum Anstieg des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wirkten sich Factoring-Vereinbarungen insgesamt mit 0,4 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen im operativen Segment USA und Deutschland. Einzahlungen aufgrund von Auflösungen bzw. Konditionenänderungen von Zinsderivaten

wirkten sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Mrd. € aus. Negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkten gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Mrd. € höhere Auszahlungen für personalbezogene Restrukturierung und Altersversorgung. Daneben wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE sowie eine im Vorjahr von der Scout24 Gruppe erhaltene Dividende in Höhe von 0,1 Mrd. € negativ auf die Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit.

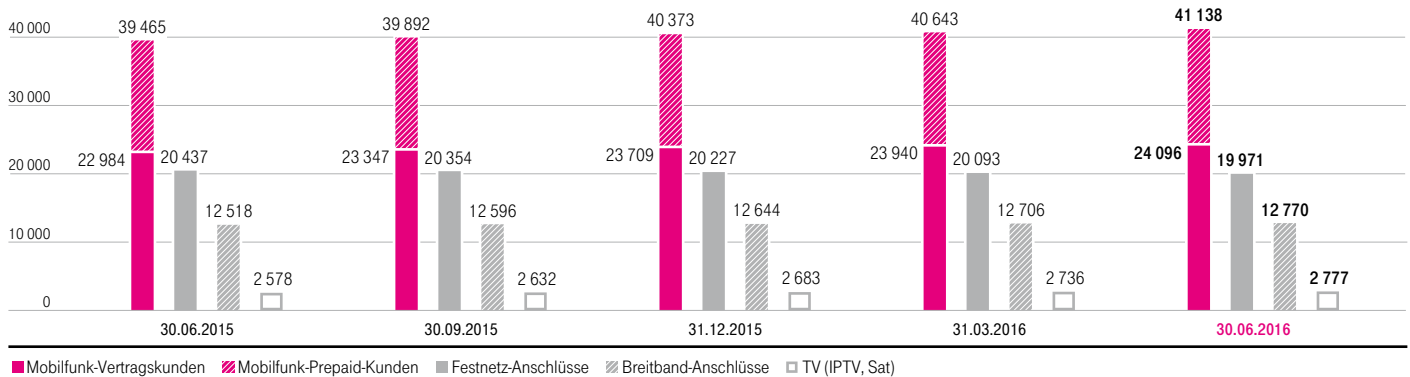
Der gegenüber der Vergleichsperiode höhere Cash Capex (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) resultierte v. a. aus dem operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 45 f. zu entnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### DEUTSCHLAND KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.



in Tsd.

	30.06.2016	31.03.2016	Veränderung 30.06.2016/ 31.03.2016 in %	31.12.2015	Veränderung 30.06.2016/ 31.12.2015 in %	30.06.2015	Veränderung 30.06.2016/ 30.06.2015 in %
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	41 138	40 643	1,2%	40 373	1,9%	39 465	4,2%
Vertragskunden	24 096	23 940	0,7%	23 709	1,6%	22 984	4,8%
Prepaid-Kunden	17 042	16 703	2,0%	16 665	2,3%	16 482	3,4%
Festnetz-Anschlüsse	19 971	20 093	(0,6)%	20 227	(1,3)%	20 437	(2,3)%
davon: IP-basiert Retail	7 958	7 470	6,5%	6 887	15,6%	5 763	38,1%
Breitband-Anschlüsse	12 770	12 706	0,5%	12 644	1,0%	12 518	2,0%
davon: Glasfaser	3 577	3 286	8,9%	2 923	22,4%	2 365	51,2%
TV (IPTV, Sat)	2 777	2 736	1,5%	2 683	3,5%	2 578	7,7%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	7 648	7 867	(2,8)%	8 050	(5,0)%	8 432	(9,3)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	3 621	3 319	9,1%	3 015	20,1%	2 541	42,5%
davon: Glasfaser	2 028	1 741	16,5%	1 444	40,4%	1 045	94,1%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	192	206	(6,8)%	227	(15,4)%	268	(28,4)%
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	28 996	28 856	0,5%	29 016	(0,1)%	28 845	0,5%
Vertragskunden	17 526	17 453	0,4%	17 297	1,3%	16 625	5,4%
Prepaid-Kunden	11 470	11 403	0,6%	11 719	(2,1)%	12 219	(6,1)%
Festnetz-Anschlüsse	15 695	15 790	(0,6)%	15 900	(1,3)%	16 068	(2,3)%
davon: IP-basiert Retail	6 872	6 521	5,4%	6 076	13,1%	5 161	33,2%
Breitband-Anschlüsse	10 302	10 257	0,4%	10 209	0,9%	10 093	2,1%
davon: Glasfaser	3 080	2 841	8,4%	2 530	21,7%	2 046	50,5%
TV (IPTV, Sat)	2 585	2 546	1,5%	2 492	3,7%	2 387	8,3%
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	12 142	11 787	3,0%	11 358	6,9%	10 620	14,3%
Vertragskunden	6 570	6 487	1,3%	6 412	2,5%	6 358	3,3%
Prepaid-Kunden (M2M)	5 572	5 300	5,1%	4 946	12,7%	4 262	30,7%
Festnetz-Anschlüsse	3 288	3 311	(0,7)%	3 339	(1,5)%	3 352	(1,9)%
davon: IP-basiert Retail	1 025	897	14,3%	773	32,6%	572	79,2%
Breitband-Anschlüsse	2 096	2 093	0,1%	2 093	0,1%	2 088	0,4%
davon: Glasfaser	484	435	11,3%	385	25,7%	312	55,1%
TV (IPTV, Sat)	190	189	0,5%	190	-	189	0,5%

## Gesamt

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

Für unser erstes integriertes Produkt „MagentaEins“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 2,5 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk gewannen wir im ersten Halbjahr 2016 insgesamt 765 Tsd. Kunden hinzu. Dank der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integrierten Datenvolumen entwickelte sich der Bestand an Vertragskunden positiv.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technik zur Verfügung. Bis Ende 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bis zum Ende des ersten Halbjahrs 2016 konnten wir 11,2 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 47 %.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl der Anschlüsse innerhalb des ersten Halbjahrs 2016 um 1,2 Mio. auf insgesamt 5,6 Mio. In den letzten zwölf Monaten haben wir somit 2,2 Mio. deutsche Haushalte mit Glasfaser verbunden. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie haben wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten erfolgreich vorangetrieben – und werden dies auch in Zukunft verstärkt tun. Mit unserem Kontingentmodell setzen wir weiterhin Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

## Mobilfunk

Neue Impulse setzen wir durch unsere herausragende Netzqualität und unser breites Produkt-Portfolio für werthaltige Vertragskunden. Mit einem verbesserten Leistungspaket und transparenten, fairen Angeboten bieten wir unseren Kunden bestmögliche Mobilität. Durch unser neues „MagentaMobil“ Portfolio profitieren unsere Kunden von zahlreichen Vorteilen: mehr Highspeed-Volumen, HotSpot-Flat sowie inkludiertes Roaming im EU-Ausland.

Seit dem Jahresende 2015 gewannen wir insgesamt 387 Tsd. Vertragskunden hinzu. Dabei verzeichneten wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Plus von 261 Tsd. Das Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) stieg um 98 Tsd. Die Zahl der Prepaid-Kunden erhöhte sich seit Jahresende 2015 um 377 Tsd., wobei der Anstieg im Bereich Geschäftskunden den Rückgang im Privatkundenbereich kompensierte.

Bei den mobilen Endgeräten belief sich der Anteil an verkauften Smartphones auf 92,0 %. Dies waren v. a. Android- und iOS-Endgeräte (iPhones), wobei insbesondere hochpreisige Endgeräte nachgefragt wurden.

## Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung. Unser Fokus liegt dabei auf integrierten Angeboten sowie TV- und Glasfaser-Anschlüssen. Der Erfolg gibt uns Recht: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse stieg um 126 Tsd. gegenüber dem Vorjahresende. 21,7 % unserer Breitband-Kunden sind TV-Kunden, von denen wir allein im ersten Halbjahr 2016 94 Tsd. hinzugewinnen konnten. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 256 Tsd.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten an. „MagentaZuhause Hybrid“ bündelt Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router. Für dieses innovative Produkt, das wir bundesweit im März 2015 eingeführt haben, konnten wir bislang 233 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen in der Wohnungswirtschaft haben wir rund 161 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

### Privatkunden

Im ersten Halbjahr 2016 lag die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden auf dem Niveau des Vorjahres. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 249 Tsd. Dabei wechselten einige Kunden in unsere Mobilfunk-Verträge, wie z. B. in günstige „congstar“ Tarife. Gegenläufig konnten wir im Mobilfunk 229 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, davon entfielen 103 Tsd. Neukunden auf unsere Eigenmarken. Insbesondere die hohe Akzeptanz unserer „MagentaMobil“ Tarife sowie der „AllnetFlat“ Tarife bei „congstar“ führten zu diesem Vertragskundenzuwachs. Das Vertragskundengeschäft mit den Wiederverkäufern (Service Provider) stieg seit Jahresbeginn um 98 Tsd.

Im Festnetz-Markt herrscht nach wie vor ein hoher Preis- und Wettbewerbsdruck. Im ersten Halbjahr 2016 stellten wir im Festnetz 796 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse um. Gegenüber dem Jahresende 2015 konnten wir 93 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,3 Mio. Breitband-Anschlüssen waren rund 3,1 Mio. Glasfaser-Anschlüsse – das entspricht einem Plus von 550 Tsd. allein im ersten Halbjahr 2016.

### Geschäftskunden

Der positive Trend im Geschäftskundensegment aus dem Vorjahr setzte sich fort: Seit Jahresbeginn konnten wir 784 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 158 Tsd. werthaltige Vertragskunden. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit mehr Bandbreite in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. In einem sehr preisaggressiven Markt konnten wir im M2M-Bereich 626 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Die Zahl der Festnetz-Anschlüsse blieb gegenüber dem Jahresende 2015 mit 3,3 Mio. stabil. Auch die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Jahresendes 2015, wobei wir die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse um 25,7 % steigern konnten.

Positiv entwickelte sich die Nachfrage nach IT-Cloud-Produkten, bei denen wir ein Umsatzwachstum von 18,2 % verzeichneten. Auch bei den neuen IP-basierten Produkten aus unserer „DeutschlandLAN“ Produktfamilie, wie z. B. „IP Start“ und „IP Voice/Data“, verzeichneten wir Zuwächse.

### Wholesale

Zum Ende des ersten Halbjahres 2016 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 17,7 % um 4,9 Prozentpunkte über dem Wert des Jahresendes 2015. Ursache für das verstärkte Wachstum bei unseren entbündelten Wholesale-Anschlüssen um 606 Tsd. bzw. 20,1 % gegenüber dem Jahresende 2015 war in erster Linie die hohe Nachfrage im Rahmen des Kontingentmodells. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 35 Tsd. Dieser Trend wird wohl in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2015 um 402 Tsd. bzw. 5,0 %. Dieser Rückgang hat verschiedene Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen der Wechsel von Endkunden zu Kabelanbietern. Dazu kommt, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse und teilweise auch auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren. Insgesamt stieg der Anschlussbestand im Bereich Wholesale gegenüber dem Jahresende 2015 leicht auf 11,5 Mio.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 452	5 406	5 580	(3,1)%	10 858	11 169	(2,8)%	22 421
Privatkunden	2 922	2 863	3 047	(6,0)%	5 785	6 084	(4,9)%	12 146
Geschäftskunden	1 447	1 451	1 462	(0,8)%	2 898	2 946	(1,6)%	5 942
Wholesale	933	943	914	3,2%	1 876	1 826	2,7%	3 685
Sonstiges	150	149	157	(5,1)%	299	313	(4,5)%	648
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 074	882	1 156	(23,7)%	1 956	2 346	(16,6)%	4 490
EBIT-Marge	%	16,3	20,7		18,0	21,0		20,0
Abschreibungen	(948)	(964)	(946)	(1,9)%	(1 912)	(1 881)	(1,6)%	(3 755)
EBITDA	2 022	1 846	2 102	(12,2)%	3 868	4 227	(8,5)%	8 245
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(158)	(379)	(122)	n. a.	(537)	(208)	n. a.	(545)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 180	2 225	2 224	0,0%	4 405	4 435	(0,7)%	8 790
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	40,0	39,9		40,5	39,7		39,2
<b>CASH CAPEX</b>	(908)	(909)	(2 622)	65,3%	(1 817)	(3 571)	49,1%	(5 609)

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

**Gesamtumsatz**

Der Umsatz sank gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 2,8%. Zu dieser Entwicklung trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft bei. Das Mobilfunk-Geschäft sank um 6,7%, v. a. wegen des Endgeräteumsatzes. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich sowohl die gestiegenen IT-Umsätze als auch die gute Entwicklung bei Wholesale und Breitband aus. Jedoch konnten diese die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 1,2% verblieb.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 4,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Mengenbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetz-Geschäft: Es ging um 2,0% zurück, v. a. aufgrund gefallener variabler Entgelte und Voice-Umsätze. Der Umsatz im Breitband-Geschäft stieg hingegen um 1,7%. Im Mobilfunk-Bereich sank der Umsatz um 8,3%: Haupttreiber war hier das rückläufige Endgerätegeschäft. Unsere mobilen Service-Umsätze lagen um 0,2% unter dem Vorjahresniveau – dabei konnten die gestiegenen Service-Umsätze unter der Marke „congstar“ die rückläufigen Umsätze im Prepaid-Geschäft nahezu ausgleichen.

Im **Geschäftskundenbereich** sank der Umsatz um 1,6%, v. a. wegen der sinkenden Mobilfunk-Umsätze, die um 3,5% nachgaben. Wesentliche Treiber waren hier die Service-Umsätze. Auch im Festnetz waren die Umsätze in der klassischen Sprachtelefonie rückläufig. Hingegen positiv entwickelten sich die IT-Umsätze; diese konnten jedoch nicht die Umsatzverluste aus den anderen Bereichen ausgleichen.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag um 2,7% über Vorjahresniveau. Die positive Entwicklung ist v. a. auf die gestiegenen Umsätze mit entbündelten Anschlüssen zurückzuführen, insbesondere durch das Kontingentmodell.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 0,7% rückläufig und betrug 4,4 Mrd. €. Ursache dafür war ausschließlich der geringere Umsatz, der durch Effizienzsteigerungsmaßnahmen in allen Funktionen nahezu kompensiert werden konnte. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,5% erreichen wir unseren erwarteten Zielwert. Das EBITDA belief sich im Berichtszeitraum auf 3,9 Mrd. € – ein Rückgang gegenüber dem Vergleichshalbjahr um 8,5%. Hauptgrund waren höhere Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau. Insbesondere wird in 2016 das Instrument Vorruhestand Beamte in deutlich größerem Umfang in Anspruch genommen. Dies führte auch zu einem insgesamt niedrigeren Personalbestand.

**EBIT**

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 16,6% auf 2,0 Mrd. €, v. a. wegen gesteigener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen. Zudem wirkten leicht höhere Abschreibungen mindernd auf das EBIT.

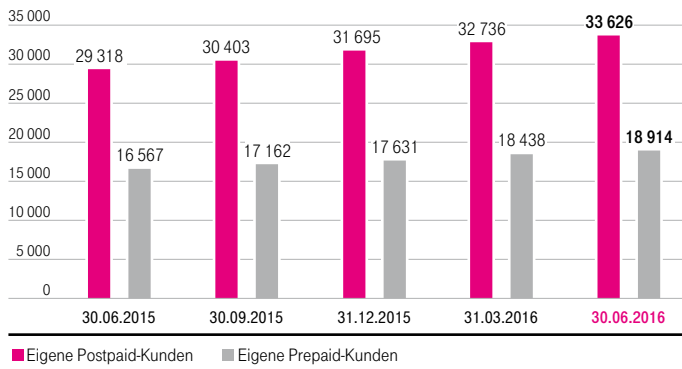
**Cash Capex**

Der Cash Capex lag um 1,8 Mrd. € unter dem Niveau des ersten Halbjahres 2015, insbesondere aufgrund der Ersteuerung von Frequenzen im Juni 2015. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum lag der Cash Capex rein saisonal um 0,2 Mrd. € unter dem Vorjahreswert.

Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir weiterhin verstärkt in den Vectoring- und Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

## USA KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.



in Tsd.

	30.06.2016	31.03.2016	Veränderung 30.06.2016/ 31.03.2016 in %	31.12.2015	Veränderung 30.06.2016/ 31.12.2015 in %	30.06.2015	Veränderung 30.06.2016/ 30.06.2015 in %
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	67 384	65 503	2,9%	63 282	6,5%	58 908	14,4%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	52 540	51 174	2,7%	49 326	6,5%	45 885	14,5%
Eigene Postpaid-Kunden	33 626	32 736	2,7%	31 695	6,1%	29 318	14,7%
Eigene Prepaid-Kunden	18 914	18 438	2,6%	17 631	7,3%	16 567	14,2%
Wholesale-Kunden	14 844	14 329	3,6%	13 956	6,4%	13 023	14,0%

Zum 30. Juni 2016 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 67,4 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 63,3 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2015. Der Nettozuwachs lag in den ersten sechs Monaten 2016 bei 4,1 Mio. Kunden gegenüber netto 3,9 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten sechs Monaten 2016 netto 1 931 Tsd. gegenüber netto 2 133 Tsd. im ersten Halbjahr 2015. Ursache für den in den ersten sechs Monaten des Jahres anhaltend starken Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden waren die positive Resonanz der Kunden auf die weiter laufenden „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US, die stetige Verbesserung unserer Netze und spezielle Angebote. Der weniger starke Kundenzuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden im Berichtszeitraum gegenüber der Vorjahresperiode ist darauf zurückzuführen, dass eine gesunkene Wechselrate durch eine gestiegene Kundenbasis mehr als ausgeglichen wurde und so zu einer höheren Zahl an Deaktivierungen führte.

Der Anstieg bei den eigenen Prepaid-Kunden betrug in den ersten sechs Monaten 2016 netto 1 283 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 251 Tsd. im ersten Halbjahr 2015. Diese positive Entwicklung war in erster Linie dem Erfolg spezieller Angebote für die Marke MetroPCS und dem anhaltenden Wachstum in neuen Märkten zuzuschreiben.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten sechs Monaten 2016 um netto 888 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 506 Tsd. im ersten Halbjahr 2015. Gründe für diesen Rückgang waren insbesondere höhere MVNO-Deaktivierungen vor dem Hintergrund einer wachsenden Kundenbasis sowie ein rückläufiger Bruttozuwachs bei den MVNO-Kunden.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>GESAMTUMSATZ</b>	7 816	8 196	7 443	10,1 %	16 012	14 348	11,6 %	28 925
Betriebsergebnis (EBIT)	956	821	728	12,8 %	1 777	1 001	77,5 %	2 454
EBIT-Marge %	12,2	10,0	9,8		11,1	7,0		8,5
Abschreibungen	(1 312)	(1 302)	(853)	(52,6) %	(2 614)	(1 691)	(54,6) %	(3 775)
EBITDA	2 268	2 123	1 581	34,3 %	4 391	2 692	63,1 %	6 229
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	360	(49)	(71)	31,0 %	311	(185)	n. a.	(425)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	1 908	2 172	1 652	31,5 %	4 080	2 877	41,8 %	6 654
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	24,4	26,5	22,1		25,5	20,0		23,0
<b>CASH CAPEX</b>	(1 756)	(1 251)	(1 230)	(1,7) %	(3 007)	(3 959)	24,0 %	(6 381)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz des operativen Segments USA belief sich im ersten Halbjahr 2016 auf 16,0 Mrd. €; dies entspricht gegenüber 14,3 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum einem Plus von 11,6%. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 11,8% gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Kundenzuwachs durch die positive Resonanz auf die „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US, den Erfolg spezieller Angebote und das anhaltende Wachstum in neuen Märkten. Vor allem aufgrund höherer Mietumsätze aus dem am Ende des zweiten Quartals 2015 gestarteten Programm JUMP! On Demand sind die Endgeräteumsätze gestiegen. Umsätze im Zusammenhang mit gemieteten Endgeräten im Rahmen von JUMP! On Demand werden über die Laufzeit des Mietvertrags erfasst und nicht mit Lieferung des Geräts an den Kunden. Der Anstieg der Endgeräteumsätze wurde teilweise durch rückläufige durchschnittliche Umsätze je verkauftem Gerät sowie insbesondere durch eine geringere Zahl an verkauften Endgeräten ausgeglichen. Der Rückgang der Verkaufszahlen ist eine Folge von besonderen Endgeräteangeboten und der Auswirkungen von JUMP! On Demand.

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

Das bereinigte EBITDA stieg um 41,8% von 2,9 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 4,1 Mrd. € in den ersten sechs Monaten 2016. Auf US-Dollar-Basis wuchs es im ersten Halbjahr 2016 um 42,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA von der positiven Kundenresonanz auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US und dem anhaltenden Erfolg spezieller Angebote. Dies führte wiederum zu höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Prepaid- als auch mit eigenen Postpaid-Kunden. Geringere Verluste aus Endgeräteverkäufen sind darauf zurückzuführen, dass Kunden im Rahmen von JUMP! On Demand Endgeräte gemietet haben. Die entsprechenden Kosten der gemieteten Geräte werden aktiviert und über die Laufzeit des Mietvertrags abgeschrieben und haben damit keinen Einfluss auf das bereinigte EBITDA. Zusätzlich wirkten sich im ersten Halbjahr 2016 fokussierte Kostenkontrollen und Synergie-Effekte aus

der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS positiv auf das bereinigte EBITDA aus. Diesen positiven Effekten gegenüber standen höhere Kosten für die Betreuung der wachsenden Gesamtkundenbasis von T-Mobile US, einschließlich gestiegener personalbezogener Kosten, höhere Provisionen durch den Bruttozuwachs bei den eigenen T-Mobile US Kunden und höhere Werbekosten. Aufgrund der bereits beschriebenen Faktoren erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 20,0% im ersten Halbjahr 2015 auf 25,5% in den ersten sechs Monaten 2016.

Nicht im bereinigten EBITDA für das erste Halbjahr 2016 enthalten sind Sondereinflüsse in Höhe von 0,3 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit einem zahlungsunwirksamen Ertrag aus der Spektrumtransaktion mit AT&T. Diesem standen Kosten aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und Kosten für die aktienbasierte Vergütung gegenüber. Insgesamt stieg das EBITDA aufgrund der bereits beschriebenen Sachverhalte, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, von 2,7 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 4,4 Mrd. € im ersten Halbjahr 2016.

**EBIT**

Das EBIT stieg von 1,0 Mrd. € im ersten Halbjahr 2015 auf 1,8 Mrd. € im Berichtszeitraum. Grund war ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen gegenüberstanden. Dieser Anstieg bei den Abschreibungen im ersten Halbjahr 2016 resultierte aus den im Rahmen des am Ende des zweiten Quartals 2015 gestarteten Programms JUMP! On Demand gemieteten Endgeräten sowie dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US.

**Cash Capex**

Der Cash Capex reduzierte sich im ersten Halbjahr 2016 von 4,0 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 3,0 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 2,1 Mrd. € insbesondere in der FCC-Auktion im Januar 2015. Gegenläufig wirkten sich im Berichtszeitraum Auszahlungen für den Erwerb von Spektrumlizenzen von 0,6 Mrd. € aus, da T-Mobile US weiterhin in den Ausbau des 4G/LTE-Netzes investiert.

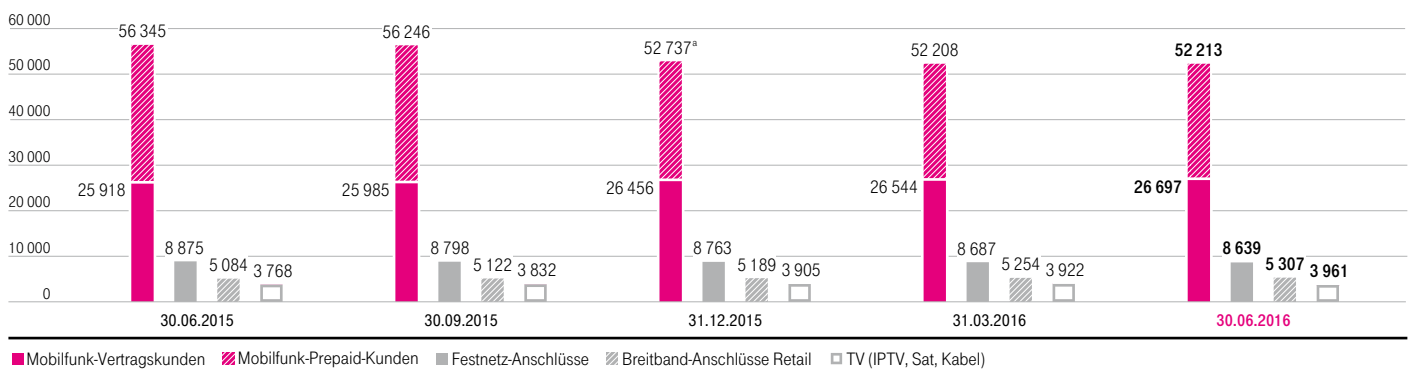


## EUROPA

## KUNDENENTWICKLUNG

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46 f.).

in Tsd.



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

in Tsd.

		30.06.2016	31.03.2016	Veränderung 30.06.2016/ 31.03.2016 in %	31.12.2015	Veränderung 30.06.2016/ 31.12.2015 in %	30.06.2015	Veränderung 30.06.2016/ 30.06.2015 in %
<b>EUROPA, GESAMT<sup>a</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	52 213	52 208	0,0%	52 737	(1,0)%	56 345	(7,3)%
	Festnetz-Anschlüsse	8 639	8 687	(0,6)%	8 763	(1,4)%	8 875	(2,7)%
	davon: IP-basiert	4 514	4 261	5,9%	4 132	9,2%	3 805	18,6%
	Breitband-Anschlüsse Retail	5 307	5 254	1,0%	5 189	2,3%	5 084	4,4%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 961	3 922	1,0%	3 905	1,4%	3 768	5,1%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 239	2 242	(0,1)%	2 239	-	2 257	(0,8)%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	124	122	1,6%	121	2,5%	126	(1,6)%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	227	215	5,6%	199	14,1%	167	35,9%
<b>GRIECHENLAND</b>	Mobilfunk-Kunden	7 610	7 477	1,8%	7 399	2,9%	7 387	3,0%
	Festnetz-Anschlüsse	2 576	2 583	(0,3)%	2 586	(0,4)%	2 591	(0,6)%
	Breitband-Anschlüsse	1 611	1 574	2,4%	1 531	5,2%	1 448	11,3%
<b>RUMÄNIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	5 909	5 934	(0,4)%	5 992	(1,4)%	6 015	(1,8)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 029	2 055	(1,3)%	2 091	(3,0)%	2 153	(5,8)%
	Breitband-Anschlüsse	1 204	1 204	-	1 186	1,5%	1 186	1,5%
<b>UNGARN</b>	Mobilfunk-Kunden	5 344	5 372	(0,5)%	5 504	(2,9)%	5 476	(2,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 655	1 659	(0,2)%	1 674	(1,1)%	1 671	(1,0)%
	Breitband-Anschlüsse	1 035	1 028	0,7%	1 023	1,2%	1 000	3,5%
<b>POLEN<sup>a</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	11 635	11 821	(1,6)%	12 056	(3,5)%	15 827	(26,5)%
	Festnetz-Anschlüsse	18	18	-	18	-	18	-
	Breitband-Anschlüsse	15	17	(11,8)%	15	-	13	15,4%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>	Mobilfunk-Kunden	6 008	6 024	(0,3)%	6 019	(0,2)%	5 996	0,2%
	Festnetz-Anschlüsse	140	141	(0,7)%	154	(9,1)%	152	(7,9)%
	Breitband-Anschlüsse	133	133	-	134	(0,7)%	143	(7,0)%
<b>KROATIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	2 246	2 206	1,8%	2 233	0,6%	2 241	0,2%
	Festnetz-Anschlüsse	1 009	1 012	(0,3)%	1 004	0,5%	1 038	(2,8)%
	Breitband-Anschlüsse	762	749	1,7%	741	2,8%	733	4,0%
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	3 671	3 668	0,1%	3 677	(0,2)%	3 689	(0,5)%
<b>SLOWAKEI</b>	Mobilfunk-Kunden	2 227	2 231	(0,2)%	2 235	(0,4)%	2 196	1,4%
	Festnetz-Anschlüsse	848	851	(0,4)%	855	(0,8)%	864	(1,9)%
	Breitband-Anschlüsse	618	609	1,5%	599	3,2%	578	6,9%
<b>ÖSTERREICH</b>	Mobilfunk-Kunden	4 275	4 221	1,3%	4 323	(1,1)%	3 934	8,7%
<b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	3 287	3 255	1,0%	3 299	(0,4)%	3 585	(8,3)%
	Festnetz-Anschlüsse	365	367	(0,5)%	381	(4,2)%	389	(6,2)%
	Breitband-Anschlüsse	284	283	0,4%	285	(0,4)%	291	(2,4)%

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

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

## Gesamt

Die Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa standen auch im ersten Halbjahr 2016 vor der Herausforderung, sich in einem von hohem Wettbewerb geprägten Marktumfeld zu behaupten. Die Einführung unseres konvergenten Produkt-Portfolios „MagentaOne“ konnten wir in allen integrierten Landesgesellschaften abschließen. So erzielten wir zum 30. Juni 2016 einen Bestand von rund 1,1 Mio. FMC-Kunden – ein Wachstum von 19,2% gegenüber dem Vorjahr. Ein wichtiger Erfolgsfaktor unseres konvergenten Produkt-Portfolios ist die gemeinsame Vermarktung von Festnetz und Mobilfunk für ein nahtloses Telekommunikationserlebnis. Insbesondere das TV-Geschäft ist hierbei ein Erfolgsgarant. Die Schlüsselfaktoren für diese erfolgreiche Vermarktung sind zum einen unsere große Angebotsvielfalt bei den TV-Diensten und zum anderen die Bereitstellung von hohen Bandbreiten, welche wir durch einen entsprechenden Technologie-Mix – abgestimmt auf die jeweilige Telekommunikationsinfrastruktur in den Landesgesellschaften –

erzielen. Konsequenterweise treiben wir deshalb im Bereich Festnetz den Ausbau von schnellen glasfaserbasierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC) weiter voran. Im Mobilfunk können wir unseren Kunden bereits in einigen Ländern über LTE Advanced/4G+ Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 375 MBit/s zur Verfügung stellen. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie steigerten wir auch die Anzahl der IP-Anschlüsse – in erster Linie dank der erfolgreichen Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie.

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

### Mobilfunk

Zum 30. Juni 2016 verzeichneten wir in unserem Gesamtbestand 52,2 Mio. Mobilfunk-Kunden. Dies entspricht einem leichten Rückgang von 1,0% gegenüber dem Jahresendwert 2015, der im Wesentlichen auf Kundenverluste im Prepaid-Geschäft zurückzuführen ist. Das Prepaid-Geschäft in unseren europäischen Mobilfunk-Märkten ist insbesondere durch preisaggressive MVNOs stark umkämpft. Gemäß unserer Strategie, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, wuchs dieses Geschäft leicht um 0,9%. Die Anzahl unserer Vertragskunden erhöhte sich gegenüber dem Jahresende 2015 auf 26,7 Mio. Zu diesem Ergebnis trugen viele unserer Landesgesellschaften bei, im Wesentlichen Österreich, die Niederlande und Rumänien. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des zweiten Quartals 2016 bei 51,1%.

Das Fundament für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. Wir positionieren uns in den jeweiligen Märkten als Qualitätsanbieter mit dem besten Service – und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz. Dies belegen regelmäßig unabhängige Mobilfunk-Tests – u. a. der „Best in Test“ von P3 Communications bei dem unsere Landesgesellschaften in den Niederlanden, EJR Mazedonien und Montenegro ausgezeichnet wurden. Teil unserer Netzstrategie ist der konsequente Ausbau unserer Mobilfunknetze mit 4G/LTE-Technologie, um die Übertragungsgeschwindigkeiten in allen unseren Landesgesellschaften zu erhöhen. Dank unserer Investitionen in unser 4G/LTE-Netzwerk profitieren unsere Kunden von einer größeren Netzabdeckung mit schneller mobiler Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum Ende des ersten Halbjahres 2016 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 75% der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt mehr als 97 Mio. Einwohner. Bis 2018 wollen wir insgesamt eine Netzabdeckung zwischen 75 und 95% erreichen. Dass unsere Kunden diese hohen Bandbreiten nutzen, zeigt nicht nur das in Anspruch genommene hohe Datenvolumen, sondern lässt sich auch anhand der Verkaufszahlen mobiler Endgeräte feststellen; so belief sich der Anteil von Smartphones im ersten Halbjahr 2016 auf 79% und blieb damit weiterhin auf hohem Niveau.

### Festnetz

Weil sich unsere TV- und Entertainment-Angebote zu einem wichtigen Standbein im Privatkundengeschäft entwickelt haben, investieren wir kontinuierlich in Verbesserungen unserer Entertainment-Dienste. Dazu gehört einerseits ein Angebot mit einer überzeugenden Auswahl an Film-, Sport- und Fernseh-inhalten. Andererseits arbeiten wir verstärkt daran, Dienste anzubieten, die unsere Kunden in hoher Qualität nutzen können – und zwar überall und auf allen Endgeräten. In Griechenland z. B. profitieren unsere Kunden seit April dieses Jahres von einem neuen hybriden TV-Angebot, das die Vorteile von Satelliten- und IPTV kombiniert. Unsere Innovationen werden von unseren Kunden honoriert: So steigerten wir im ersten Halbjahr 2016 die Anzahl unserer TV-Kunden gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,4% auf 4,0 Mio.; im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr stieg die Anzahl der TV-Kunden sogar um 5,1%. Ein Großteil der Nettozuwächse von 193 Tsd. entfiel dabei auf Griechenland, Rumänien, Ungarn und die Slowakei.

Als integrierter Telekommunikationsanbieter wollen wir die Konvergenz von Festnetz- und Mobilfunk-Technologie vorantreiben und bieten unseren Kunden in allen unseren integrierten Ländern sehr erfolgreich das konvergente Produkt „MagentaOne“ an. Insgesamt konnten wir bis zum 30. Juni 2016 rund 1,1 Mio. FMC-Kunden gewinnen: ein Plus von 19,2%. Dazu beigetragen haben v. a. Griechenland, Rumänien und Kroatien. Nach Fokussierung auf das Privatkundensegment weitern wir das Angebot von „MagentaOne“ auf das Geschäftskundensegment aus: „MagentaOne Business“ bieten wir ab dem zweiten Quartal 2016 nun auch in der Slowakei und Ungarn an – zusätzlich zu Rumänien, EJR Mazedonien, Kroatien und Griechenland. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk; Voraussetzung dafür ist, dass die Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Zum 30. Juni 2016 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von 4,5 Mio. verzeichnen – gegenüber dem Jahresendwert 2015 ein Zuwachs von 9,2%. Insgesamt lag der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene bei 52,3%. Nach dem erfolgreichen Abschluss der IP-Migration in der Slowakei und in der EJR Mazedonien im Jahr 2014 folgten Montenegro und Kroatien in 2015. Die Umstellung auf die IP-Technologie in Ungarn ist zum 30. Juni 2016 bereits weit fortgeschritten; mit einer vollständigen Migration der PSTN-Anschlüsse rechnen wir bis zum Jahresende. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende der Berichtsperiode 8,6 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss, das sind 1,4% weniger als zum Jahresende 2015. Hauptgrund für diesen Rückgang sind Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail blieb das Wachstum dynamisch – hier verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2016 einen Anstieg von 2,3% auf 5,3 Mio. Anschlüsse, im Jahresvergleich bedeutet dies ein Plus von 4,4%. Die Anzahl der Breitband-Anschlüsse ist dank des hohen Anteils an der DSL-Technologie in den vergangenen Quartalen stetig gewachsen. Unser Engagement in den integrierten Ländern unseres operativen Segments vermehrt in glasfaserbasierte Anschlüsse zu investieren, kommt bei den Kunden an: So erzielten wir im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem Jahresende 2015 einen starken Anstieg im zweistelligen Bereich. Insgesamt konnte die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser weiter erhöht werden und liegt in unseren Landesgesellschaften zum Stichtag bei 21,4%. Bis 2018 wollen wir 50% der Haushalte in unseren integrierten Landesgesellschaften mit glasfaserbasierten Anschlüssen (FTTx), also Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 MBit/s, versorgen.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 080	3 106	3 209	(3,2)%	6 186	6 366	(2,8)%	13 024
Griechenland	685	701	704	(0,4)%	1 386	1 396	(0,7)%	2 878
Rumänien	234	242	241	0,4%	476	482	(1,2)%	984
Ungarn	403	408	453	(9,9)%	811	898	(9,7)%	1 848
Polen	378	343	385	(10,9)%	721	767	(6,0)%	1 544
Tschechische Republik	229	233	231	0,9%	462	457	1,1%	958
Kroatien	220	230	222	3,6%	450	433	3,9%	909
Niederlande	324	319	362	(11,9)%	643	708	(9,2)%	1 394
Slowakei	187	186	185	0,5%	373	372	0,3%	783
Österreich	208	208	205	1,5%	416	402	3,5%	829
Übrige <sup>a</sup>	270	293	271	8,1%	563	550	2,4%	1 136
Betriebsergebnis (EBIT)	326	377	391	(3,6)%	703	717	(2,0)%	1 476
EBIT-Marge %	10,6	12,1	12,2		11,4	11,3		11,3
Abschreibungen	(636)	(639)	(626)	(2,1)%	(1 275)	(1 262)	(1,0)%	(2 632)
EBITDA	962	1 016	1 017	(0,1)%	1 978	1 979	(0,1)%	4 108
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(24)	(22)	(64)	65,6%	(46)	(118)	61,0%	(221)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	986	1 038	1 081	(4,0)%	2 024	2 097	(3,5)%	4 329
Griechenland	267	268	267	0,4%	535	530	0,9%	1 118
Rumänien	38	38	49	(22,4)%	76	104	(26,9)%	205
Ungarn	126	144	145	(0,7)%	270	260	3,8%	526
Polen	120	100	145	(31,0)%	220	275	(20,0)%	580
Tschechische Republik	99	100	96	4,2%	199	185	7,6%	390
Kroatien	82	95	90	5,6%	177	171	3,5%	367
Niederlande	88	102	124	(17,7)%	190	257	(26,1)%	500
Slowakei	78	79	76	3,9%	157	149	5,4%	296
Österreich	69	70	66	6,1%	139	131	6,1%	259
Übrige <sup>a</sup>	20	42	19	n. a.	62	32	93,8%	88
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,0	33,4	33,7		32,7	32,9		33,2
<b>CASH CAPEX</b>	(1 009)	(391)	(303)	(29,0)%	(1 400)	(801)	(74,8)%	(1 667)

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

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

**Gesamtumsatz**

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2016 einen Gesamtumsatz von 6,2 Mrd. €; gegenüber der Vergleichsperiode ging der Umsatz um 2,8% zurück. Organisch betrachtet, d. h. ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn zum 1. Januar 2016 sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse, reduzierte sich der Segmentumsatz nur leicht um 0,8%. Ohne die Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden läge der organische Umsatz des operativen Segments Europa sogar um 0,3% über Vorjahresniveau.

Entscheidungen von Regulierungsbehörden beeinflussten auch im ersten Halbjahr 2016 unsere organischen Umsätze negativ durch abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte, v. a. in Ungarn. Belastend wirkte sich auch die hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten unserer Landesgesellschaften aus.

Durch die strategischen Wachstumsfelder konnten wir dem Umsatzrückgang auf Segmentebene durch ein in diesen Geschäftsfeldern generiertes Umsatzplus von 4,5% teilweise entgegenwirken. So betrug der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz 30,3%. Der Umsatz aus dem mobilen Datenge-

schäft legte gegenüber dem Vergleichszeitraum um 5,3% auf 880 Mio. € zu. Dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments, v. a. die Tschechische Republik, Österreich und Ungarn. Der Großteil des absoluten Umsatzzuwachses aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf das Privatkundengeschäft. Attraktive Tarife in Verbindung mit einem breiten Portfolio an Endgeräten ließen die Nutzungsrate bei den Datendiensten, v. a. bei den Vertragskunden, deutlich ansteigen. Dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements setzte das TV-Geschäft seinen Aufwärtstrend der vergangenen Quartale fort: Im ersten Halbjahr 2016 erhöhte sich der TV-Umsatz um 11,6% und machte rund 28% der in den Wachstumsfeldern erzielten Umsatzzuwächse aus. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum zeigte auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT steigende Umsatzzahlen: Ursächlich hierfür ist das erweiterte Produkt- und Service-Portfolio, auch dank des in 2014 erfolgten Erwerbs der GTS Central Europe Gruppe. Im Bereich B2B Cloud wachsen wir weiterhin schneller als der Markt. Hier profitieren wir von einem konsequenten Austausch von Cloud Best Practices zwischen unseren Landesgesellschaften sowie dem Segment Systemgeschäft und können damit unsere Wachstumschancen auf den lokalen Märkten besser nutzen.

Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern verzeichneten wir sowohl im Wholesale-Geschäft als auch bei den Verkäufen von mobilen Endgeräten Umsatzsteigerungen.

Aus Länderperspektive betrachtet war die organische Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr 2016 am stärksten durch das rückläufige Geschäft in den Niederlanden betroffen. Insbesondere wettbewerbsbedingte Preisrückgänge, v. a. im Privatkundengeschäft, wirkten sich negativ auf die Service-Umsätze aus. Leicht gestiegene Visitoren-Umsätze (Umsätze mit Dritten aus Roaming in unserem Heimatnetzwerk) leisteten einen positiven Beitrag auf unsere Umsätze. Ende Mai 2016 starteten wir unsere neue Marketing-Kampagne mit dem Namen „Live Forward“; einhergehend mit einem vielfältigen Angebot möchten wir unsere Kunden davon überzeugen, das Beste aus den Möglichkeiten, die ihnen ein digitaler Lifestyle bietet, herauszuholen.

Auch Rumänien und Griechenland mussten auf organischer Basis Umsatzeinbußen hinnehmen. So war das Festnetz-Geschäft in Rumänien v. a. durch sinkende Umsätze bei der Sprachtelefonie sowie im B2B/ICT-Geschäft rückläufig, die nur zum Teil durch den Zuwachs im Mobilfunk-Geschäft ausgeglichen werden konnten. In Griechenland entwickelte sich das Mobilfunk-Geschäft gegenüber dem Vorjahreshalbjahr rückläufig. Positive Effekte auf den organischen Segmentumsatz erzielten v. a. die Landesgesellschaften in Österreich, Ungarn und Kroatien und konnten somit die Rückgänge nahezu auffangen.

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

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2016 ein bereinigtes EBITDA von 2,0 Mrd. €; das sind 3,5 % weniger als in der Vorjahresperiode. Organisch betrachtet, d. h. ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn zum 1. Januar 2016 sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse, sank das bereinigte EBITDA um 2,6 %. Ohne Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden wäre das organische bereinigte EBITDA des operativen Segments Europa mit einem Plus von 0,7 % sogar leicht steigend.

Zum einen wirkten die insgesamt geringeren Umsätze auf Segmentebene negativ auf das bereinigte EBITDA. Zum anderen waren höhere direkte Kosten u. a. durch höhere Interconnection-Kosten ursächlich für eine weitere Verminderung des bereinigten EBITDA. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, staatliche Sparprogramme wie z. B. in Griechenland sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden setzten unser Ergebnis zusätzlich unter Druck. Diese negativen Effekte konnten wir nur teilweise ausgleichen, indem wir die indirekten Kosten leicht senkten.

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

Unser EBITDA lag mit 2,0 Mrd. € auf Vorjahresniveau, wobei zwei gegenläufige Effekte wirkten. Das EBITDA der Vorjahresperiode war durch höhere negative Sondereinflüsse belastet: insbesondere in Griechenland durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen v. a. im Festnetz-Geschäft sowie in der Slowakei aufgrund des Aufwands für die vergleichsweise Beilegung einer gegen die Slovak Telekom gerichteten Schadenersatzklage. Gegenläufig wirkte im ersten Halbjahr 2016 der hauptsächlich umsatzbedingte Rückgang des bereinigten EBITDA.

#### **Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern**

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

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze mit 1,4 Mrd. € annähernd auf Vorjahresniveau. Die immer noch angespannte wirtschaftliche Lage, die intensive Wettbewerbssituation und die neue Steuergesetzgebung wirkten sich insgesamt negativ auf die Mobilfunk-Umsätze aus. Insbesondere die rückläufigen Umsätze bei der Sprachtelefonie belasteten die Service-Umsätze. Grund war insbesondere ein Rückgang bei der Nutzung der Sprachdienste. Trotz der guten Zuwachsraten im Datengeschäft – infolge einer Erhöhung des Datenvolumens – konnte der Rückgang bei der Sprachtelefonie nur teilweise kompensiert werden. Auch der Umsatz aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten fiel gegenüber der Vorjahresperiode geringer aus.

Der Umsatzanstieg aus dem Festnetz-Geschäft kompensierte fast vollständig den Umsatzrückgang aus dem Mobilfunk-Geschäft. Insbesondere das TV-Geschäft erwies sich als stetiger Wachstumsmotor und stieg gegenüber dem Vorjahreshalbjahr im Umsatz um rund 50 % signifikant an. Dazu trug auch die erfolgreiche Einführung des FMC-Produkts „CosmoteOne“ bei. Das Angebot an innovativen TV-Diensten setzten wir auch im zweiten Quartal 2016 fort. Auch das reine Breitband-Geschäft profitierte im Umsatz durch den Anstieg bei den DSL-Abschlüssen. Zusätzlich erzielte der Geschäftskundenbereich B2B/ICT mit zweistelligen Zuwachsraten einen deutlich positiven Beitrag auf die Festnetzumsätze. Insgesamt konnten dadurch die negativen Effekte aus der Sprachtelefonie kompensiert werden.

Im ersten Halbjahr 2016 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland bei 535 Mio. € und verzeichnete somit einen leichten Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode um 0,9 %. Hierzu trugen Einsparungen bei den direkten Kosten als auch bei den indirekten Kosten bei. Letztere sind im Wesentlichen auf geringere Personalkosten zurückzuführen.

**Ungarn.** In Ungarn reduzierte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 9,7 % auf 811 Mio. €. Ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse verzeichneten wir auf organischer Basis eine leichte Umsatzsteigerung von 1,9 %. Zu verdanken ist diese Zunahme großteils der positiven Entwicklung im Festnetz-Geschäft, insbesondere durch Umsatzzuwächse im Breitband- und im TV-Geschäft. Der Anteil des Breitband- und TV-Geschäfts an den gesamten Festnetz-Umsätzen betrug im ersten Halbjahr 2016 48 %. Die Anzahl der Breitband-Anschlüsse erhöhte sich sukzessive. Davon profitierte auch unser TV-Geschäft, das unsere Kunden mit seinen innovativen Diensten über alle Bildschirme hinweg überzeugte. Der erfolgreiche Start von „MagentaOne“ im letzten Jahr trug ebenfalls dazu bei. Seit Juni 2016 bieten wir nun diesen Dienst auch unseren Geschäftskunden an. Durch diese positiven Beiträge konnten wir die Umsatzrückgänge sowohl bei der klassischen Telefonie als auch im Geschäftskundenbereich B2B/ICT mehr als ausgleichen.

Die Mobilfunk-Umsätze stabilisierten sich auf Vorjahresniveau. Das Minus bei den Service-Umsätzen, insbesondere bei der Sprachtelefonie, ist nahezu vollständig auf die niedrigeren Terminierungsentgelte durch die Mobilfunk-Regulierung zurückzuführen. Der positive Trend beim Geschäft mit mobilen Datenumsätzen setzte sich auch im ersten Halbjahr 2016 mit einem Anstieg von 9,7% weiter fort und konnte somit die Umsatzrückgänge teilweise auffangen. Diese positive Entwicklung ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes und der hohen Reichweite. Dazu kommt, dass wir erfolgreich innovative Produkte vermarktet haben, was sich sowohl im Nutzungsverhalten unserer Kunden als auch der Tatsache widerspiegelt, dass der Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Endgeräten hoch war. Das machte sich auch bei den Umsätzen aus Endgeräteverkäufen bemerkbar.

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum um 3,8% und lag somit bei 270 Mio. €. Organisch betrachtet stieg das bereinigte EBITDA sogar um 7,1%.

**Österreich.** In Österreich erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2016 einen Umsatz von 416 Mio. €, das sind 3,5% mehr als im Vergleichszeitraum. Im Wesentlichen ist dies auf gestiegene Umsätze beim mobilen Datengeschäft zurückzuführen, deren Anteil am Gesamtumsatz sich dank des weiterhin hohen Anstiegs bei der Anzahl der Vertragskunden erhöhte. Die Umsätze aus der Sprachtelefonie sind gegenüber dem Vergleichszeitraum stabil geblieben; das SMS-Geschäft verzeichnete dabei geringere Umsätze. Insbesondere die erfolgreiche Einführung des neuen Tarifmodells im letzten Jahr sowie eine hohe Nachfrage nach Smartphones führten dazu, dass die Nutzung unserer Datendienste sprunghaft anstieg und auch das Geschäft mit dem Verkauf von mobilen Endgeräten positiv zur Umsatzentwicklung beitrug.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,1% und betrug 139 Mio. €. Durch den höheren Umsatz konnten gestiegene Marktinvestitionen bei den direkten Kosten ausgeglichen werden. Die indirekten Kosten lagen leicht unter dem Niveau des Vergleichszeitraums.

## EBIT

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Halbjahr 2016 mit 703 Mio. € nur leicht unter Vorjahresniveau. Die Abschreibungen stiegen gegenüber dem Vergleichszeitraum leicht an.

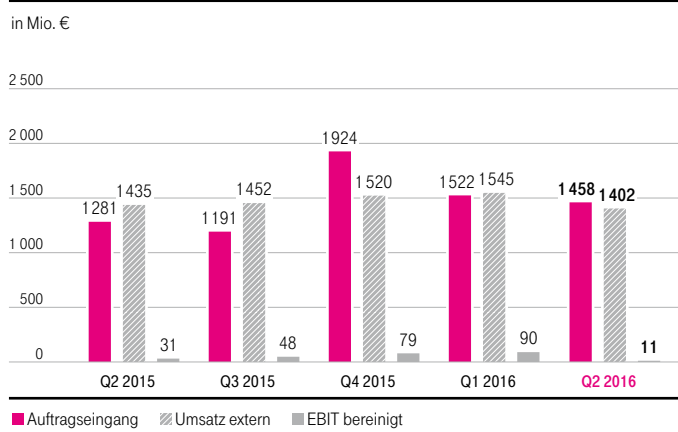
## Cash Capex

Im ersten Halbjahr 2016 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 1,4 Mrd. € aus, 599 Mio. € mehr als im Vorjahreszeitraum – in erster Linie wegen der im ersten Quartal 2016 getätigten Erwerbe von Mobilfunk-Spektrum in Polen sowie der Frequenzverlängerung in den Niederlanden.

## SYSTEMGESCHÄFT

### WESENTLICHE KPIs

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46 f.).



		30.06.2016	31.03.2016	Veränderung 30.06.2016/ 31.03.2016 in %	31.12.2015	Veränderung 30.06.2016/ 31.12.2015 in %	30.06.2015	Veränderung 30.06.2016/ 30.06.2015 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	2 980	1 522	n. a.	5 608	n. a.	2 493	19,5%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	66 002	63 255	4,3%	62 590	5,5%	61 768	6,9%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,73	1,67	3,6%	1,71	1,2%	1,64	5,5%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	3,6	1,7	n. a.	5,3	n. a.	2,7	33,3%
Utilization Rate	%	83,4	82,1	1,3% p	82,9	0,5% p	82,3	1,1% p

## Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr 2016 entwickelte sich unser operatives Segment Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum positiv, wobei die Market Unit auch durch den Abschluss der Aufbauphase im Rahmen unseres Großkundenprojekts zur Errichtung und zum Betrieb eines elektronischen Mauterhebungssystems in Belgien profitierte. Gestärkt von der Neuausrichtung konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den preisaggressiven Wettbewerb durchsetzen. So stieg der Umsatz aus Cloud Computing gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 21 %. Ein weiterer wichtiger Baustein für den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts sind strategische Partnerschaften. Das heißt, wir bieten Lösungen unserer Partner entsprechend den Bedürfnissen

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

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich. Vor diesem Hintergrund stieg die Anzahl der betreuten Server gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 um 6,9 %. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungstärkere Einheiten errichten – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres um 5,5 %.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 045	2 009	2 073	(3,1)%	4 054	4 000	1,4%	8 194
Betriebsergebnis (EBIT)	30	(99)	(237)	58,2%	(69)	(307)	77,5%	(541)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(60)	(110)	(268)	59,0%	(170)	(352)	51,7%	(713)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	90	11	31	(64,5)%	101	45	n. a.	172
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	4,4	0,5	1,5		2,5	1,1		2,1
Abschreibungen	(116)	(164)	(221)	25,8%	(280)	(362)	22,7%	(634)
EBITDA	146	65	(16)	n. a.	211	55	n. a.	93
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(60)	(110)	(219)	49,8%	(170)	(293)	42,0%	(647)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	206	175	203	(13,8)%	381	348	9,5%	740
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	10,1	8,7	9,8		9,4	8,7		9,0
<b>CASH CAPEX</b>	(237)	(260)	(276)	5,8%	(497)	(524)	5,2%	(1 151)

## Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtshalbjahr 4,1 Mrd. € und lag um 1,4 % über dem Niveau des ersten Halbjahres 2015.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 3,3 Mrd. € um 1,8 % höher als im ersten Halbjahr 2015; dabei bauten wir weiterhin den internationalen Umsatz aus, der um 2,9 % stieg. Dies war im Wesentlichen durch den Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien im ersten Quartal 2016 bedingt. Darüber hinaus entwickelte sich der Umsatz aus Neuverträgen, u. a. aus dem Bereich Cloud, positiv. Gegenläufig wirkten die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft sowie Wechselkurseffekte negativ auf den Umsatz der Market Unit.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationale interne IT unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit 0,7 Mrd. € um 0,5 % unter dem Niveau des Vorjahres. Bedingt durch die weiteren Kosteneinsparungen des Konzerns bei der IT, werden die Umsätze der Telekom IT im Jahresverlauf planmäßig unter dem Vorjahresniveau liegen.

## EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im ersten Halbjahr 2016 stieg das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 33 Mio. € bzw. 9,5 %. Dies ist auf einen deutlich gestiegenen Beitrag der Market Unit um 19,5 % zurückzuführen. Das verbesserte Ergebnis der Market Unit resultierte in erster Linie aus der im ersten Quartal 2016 abgeschlossenen Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Das bereinigte EBITDA der Telekom IT lag mit 74 Mio. € um 18,7 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums, v. a. aufgrund der geringeren konzerninternen Weiterverrechnung aus der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems. Die bereinigte EBITDA-Marge unseres operativen Segments Systemgeschäft stieg von 8,7 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 9,4 %.

Das EBITDA stieg ebenfalls gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 156 Mio. € auf 211 Mio. €, im Wesentlichen bedingt durch die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte sowie um 123 Mio. € niedrigere Sondereinflüsse, v. a. durch Restrukturierungsprogramme im Vorjahr.

**EBIT, bereinigtes EBIT**

Das bereinigte EBIT stieg gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 56 Mio. €. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt der Market Unit trug zu dieser positiven Entwicklung bei. Die bereinigte EBIT-Marge stieg daher von 1,1 % im ersten Halbjahr 2015 auf 2,5%. Weiterhin wirkten gesunkene Abschreibungen, bedingt durch die Migration von IT-Plattformen, positiv auf das bereinigte EBIT.

**Cash Capex**

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 497 Mio. €. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau steht im Zusammenhang mit der zunehmenden

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

**GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES**

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

in Mio. €

	Q1 2016	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>GESAMTUMSATZ</b>	513	542	584	(7,2)%	1 055	1 149	(8,2)%	2 275
Betriebsergebnis (EBIT)	2 139	(436)	(231)	(88,7)%	1 703	(483)	n. a.	(860)
Abschreibungen	(130)	(129)	(138)	6,5 %	(259)	(282)	8,2%	(627)
EBITDA	2 269	(307)	(93)	n. a.	1 962	(201)	n. a.	(233)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	2 386	(199)	(17)	n. a.	2 187	(103)	n. a.	319
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(117)	(108)	(76)	(42,1)%	(225)	(98)	n. a.	(552)
<b>CASH CAPEX</b>	(60)	(51)	(65)	21,5 %	(111)	(161)	31,1%	(342)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,2%. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die fehlenden Umsätze im Zusammenhang mit dem Verkauf unserer Online-Plattform t-online.de und unseres Digitalvermarkters InteractiveMedia im November 2015 und die Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation\* zurückzuführen. Des Weiteren sanken die konzerninternen Umsätze durch die weitere Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Im ersten Halbjahr 2016 reduzierte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 127 Mio. €. Hauptursache hierfür war ein im ersten Quartal 2015 erfasster Ertrag in Höhe von 175 Mio. € im Zusammenhang mit einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Ohne Berücksichtigung dieses Einmaleffekts lag das bereinigte EBITDA um 48 Mio. € über dem des ersten Halbjahres 2015. Die Verbesserung ist im Wesentlichen auf geringere Personalaufwendungen infolge des fortgesetzten Personalumbaus bei Vivento zurückzuführen. Weitere positive Effekte resultieren aus der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation\* sowie der Auflösung von Rückstellungen. Gegenläufig wirkten geringere Erträge aus Immobilienverkäufen sowie die weitere Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA. Auch die fehlenden Beiträge infolge des Verkaufs von t-online.de und InteractiveMedia sowie reduzierte Erträge aus Kostenerstattungen im Zusammenhang mit dem Verkauf unseres Joint Ventures EE an die britische BT im Januar 2016 wirkten negativ auf das bereinigte EBITDA des ersten Halbjahres 2016.

Insgesamt wirkten sich im ersten Halbjahr 2016 positive Sondereinflüsse von 2,2 Mrd. € auf das EBITDA aus. Diese ergaben sich in erster Linie aus dem im Januar 2016 vollzogenen Verkauf unseres Joint Ventures EE an die britische BT. Aus der Veräußerung erzielten wir einen Ertrag von rund 2,5 Mrd. €. Zudem ergab sich aus dem Verkauf von Aktien der Scout24 AG im April 2016 ein Ertrag von rund 0,1 Mrd. €. Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen – belasteten in der Berichtsperiode mit rund 0,3 Mrd. € das EBITDA. Im Vorjahreszeitraum waren die Sondereinflüsse hauptsächlich durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen geprägt.

**EBIT**

Hauptursache für den Anstieg des EBIT um 2,2 Mrd. € gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ist der im Berichtszeitraum erfasste Ertrag aus der Veräußerung unseres Joint Ventures EE. Die Abschreibungen lagen um 23 Mio. € unter dem Vorjahresniveau.

**Cash Capex**

Aufgrund geringerer Fahrzeug- und Lizenzanschaffungen sank der Cash Capex gegenüber der Vergleichsperiode um 50 Mio. €.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE  
(30. JUNI 2016)**

**Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Frequenzen in Polen.** Für die im Juni 2016 seitens T-Mobile Polska erworbenen Mobilfunk-Frequenzen erfolgte die Zahlung in Höhe von rund 0,5 Mrd. € am 4. Juli 2016.



**Dividendenausschüttung der BT.** Die Hauptversammlung der BT hat am 13. Juli 2016 beschlossen, dass die abschließend festgelegte Dividende von 0,096 GBP am 5. September 2016 an zum Ende der Handelstätigkeit am 12. August 2016 eingetragene Stammaktionäre auszuschütten ist. Die Deutsche Telekom erwartet für ihren 12,0% Anteil an der BT eine Dividendenausschüttung in Höhe von 114,8 Mio. GBP.

Informationen zur Stellungnahme der Europäischen Kommission vom 19. Juli 2016 zum **Regulierungsverfahren von Vectoring im Nahbereich** finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 10 ff.

## PROGNOSE

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

## RISIKO- UND CHANCENSITUATION

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

### RECHTSVERFAHREN

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahren Toll Collect fand im Juni 2016 eine weitere mündliche Verhandlung statt. Eine Veranlassung zur Anpassung der im Jahr 2014 getroffenen bilanziellen Risikovorsorge besteht nicht.

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Fünf Telefonbuchpartnerverlage, deren Zivilklagen noch rechtshängig sind, verfolgen ihre Ansprüche nunmehr parallel durch verwaltungsgerichtliche Klagen gegen die Bundesnetzagentur.

**Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen.** Die nach der Umsetzung von Vergleichsvereinbarungen mit den (ehemaligen) Klägerinnen ergangenen Neubescheidungen und Klagerücknahmen (siehe Abschnitt „Regulierung“, Seite 34) führen dazu, dass das Risiko aus den verbleibenden Verfahren für die TAL-Überlassungs- und Einmalentgelte als gering eingeschätzt wird. Wir werden daher in Zukunft nicht mehr über die noch anhängigen Verfahren berichten.

**Schadensersatzklage in Malaysia trotz früherem, anderslautenden rechtskräftigem Schiedsurteil.** Die Celcom Malaysia Berhad (Celcom) und die Technology Resources Industries Berhad klagen vor den staatlichen Gerichten in Kuala Lumpur, Malaysia, gegen insgesamt elf Beklagte, darunter auch die DeTeAsia Holding GmbH, eine Tochtergesellschaft

der Deutschen Telekom AG. Die Kläger verlangen Schadensersatz und Entschädigung in Höhe von 232 Mio. US-\$ zuzüglich Zinsen. Diesen Betrag hatte die DeTeAsia Holding GmbH im Jahr 2005 aufgrund eines rechtskräftig zu ihren Gunsten ergangenen Schiedsurteils gegen die Celcom vollstreckt. Die Durchführung des erstinstanzlichen Hauptverfahrens ist für Oktober 2016 angesetzt. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit noch nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

### IN 2016 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

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

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

### KARTELLVERFAHREN

**Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission.** Im Anschluss an die Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission vom 15. Oktober 2014 hat neben Orange Slovensko und SWAN mittlerweile auch Slovanet Klage vor dem Zivilgericht in Bratislava gegen Slovak Telekom erhoben. Slovanet fordert Schadensersatz in Höhe von 63 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Klage von Slovanet wurde der Slovak Telekom noch nicht offiziell zugestellt. Im Verfahren gegen Orange Slovensko hat Slovak Telekom eine Klageerwidderung bereits im Januar 2016 eingereicht und bereitet derzeit die Klageerwidderung im Verfahren gegen SWAN vor. Die finanziellen Auswirkungen dieser Verfahren können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

### FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Derzeit liegen noch keine objektiven Hinweise für eine erfolgswirksam zu erfassende Wertminderung des Anteils der Deutschen Telekom an BT vor. Gleichwohl beobachten wir die weitere Entwicklung des beizulegenden Zeitwerts der BT-Aktie – in Abhängigkeit der weiteren Entwicklung des Wechselkurses und/oder des Aktienkurses – im Hinblick auf eine etwaige Wertminderung.

## REGULIERUNG

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

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

**Frequenzvergabe.** Im Hinblick auf Risiken und Chancen bei der Frequenzregulierung ist v. a. auf die Spektrumvergabe-Prozesse hinzuweisen, die derzeit in einigen Ländern in Vorbereitung sind bzw. sich in Planung befinden. Bei den Vergaben geht es hauptsächlich um die Auktion von Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz, 1,8 GHz, 2,6 GHz und 3,5 GHz bzw. 3,7 GHz. Derzeit werden in Griechenland, Großbritannien, Montenegro, der Tschechischen Republik und der Slowakei Vergaben vorbereitet, die voraussichtlich bis Ende 2016 durchgeführt werden. Einen finalen Abschluss fand die im Februar 2015 gestartete 0,8/2,6 GHz-Auktion im Juni 2016 in Polen. Dabei erzielte T-Mobile Polska schließlich 2x10 MHz im 0,8 GHz- und 2x15 MHz im 2,6 GHz-Band. Wegen bereits eingereicherter Klagen zum Auktionsverfahren wird mit einer rechtlichen Überprüfung der Prozedur gerechnet. In der Tschechischen Republik konnte sich T-Mobile Czech Republic im Juni 2016 in einer Auktion 2x10 MHz sowie einen Block von 25 MHz an Spektrum im 2,6 GHz-Band als Ergänzungskapazität sichern. Bis zum Jahresende 2016 soll über die Verlängerung der Nutzungsrechte für den Altbestand an 0,9/1,8 GHz-Spektrum der T-Mobile Czech Republic entschieden werden. Zudem ist eine 3,7 GHz-Frequenzvergabe in Planung, die bis zum Frühjahr 2017 erwartet wird. In den USA wurde im Juni 2016 die erste Phase der sog. „Incentive Auction“ zur Umverteilung von bisherigem Rundfunkspektrum auf Mobilfunk-Nutzungen mit einem Handelsziel von 126 MHz und einem möglichen Preis von über 86 Mrd. US-\$ abgeschlossen. Während sich diese Phase der Auktion an die Rundfunkbetreiber richtete, wird sich die zweite Phase, auf die sich T-Mobile US vorbereitet hat, im Herbst 2016 auf den Verkauf der freigewordenen Frequenzen an interessierte Mobilfunk-Anbieter konzentrieren.

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

- **Netzneutralität.** Das Gremium der Europäischen Regulierungsbehörden (GEREK) ist derzeit mit der Ausgestaltung der Leitlinien zur Umsetzung der Verordnung zur Netzneutralität befasst. Die öffentliche Konsultation dieser Leitlinien lässt eine restriktive Anwendung der Verordnung befürchten. Die Veröffentlichung ist für Ende August 2016 angekündigt.
- **Informationspflichten.** Neben den Regelungen zur Netzneutralität beinhalten die zur Konsultation veröffentlichten GEREK-Leitlinien auch weitreichende Regelungen zu den Informationspflichten, die den gesetzten Rahmen der EU-Verordnung deutlich einengen. Demnach sollen allen Angaben zu Bandbreiten von jedem Kunden auch erreicht werden können; die Informationen müssen rückwirkend auch allen Bestandskunden zur Verfügung gestellt werden. Beides beinhaltet entsprechende Umsatzrisiken. Da die Leitlinien keinen Gesetzescharakter besitzen, bleibt jedoch die nationale Umsetzung abzuwarten.
- **International Roaming.** Die Europäische Kommission hat im ersten Quartal 2016 eine Konsultation über weitere Maßnahmen zur Abschaffung von Roaming-Aufschlägen abgeschlossen und am 15. Juni 2016 einen Gesetzesvorschlag zur weiteren Regulierung der Wholesale Roaming-Entgelte veröffentlicht. Demnach sollen zum 15. Juni 2017 die regulierten Roaming-Vorleistungsentgelte zum Teil sehr deutlich sinken. Der Gesetzesentwurf soll bis Mitte 2017 vom Europäischen Rat und Parlament verabschiedet werden. Änderungen am aktuellen Entwurf sind dabei möglich. Die Absenkung der regulierten Roaming-Vorleistungen führt für uns und unsere Beteiligungen zu Umsatzrisiken, u. a. auch aus dem Missbrauch des internationalen Roaming-Mechanismus zur Umgehung nationaler Konditionen.

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

In Deutschland plant nun auch die BNetzA gemäß der Terminierungsempfehlung der EU-Kommission den „Pure-LRIC-Kostenmaßstab“ für die Festlegung der Terminierungsentgelte anzuwenden. Ein entsprechender Konsultationsentwurf für die Regulierungsverfügung für die Mobilfunk-Terminierung wurde im zweiten Quartal 2016 national konsultiert und der Europäischen Kommission notifiziert. Es ist zu befürchten, dass die im vierten Quartal 2016 anstehenden Entgeltverfahren auf Basis von „Pure-LRIC“ zu deutlichen Entgeltabsenkungen führen.

## 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. €

	30.06.2016	31.12.2015	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2015
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>24 518</b>	<b>32 184</b>	<b>(7 666)</b>	<b>(23,8)%</b>	<b>27 325</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 207	6 897	310	4,5%	4 694
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8 825	9 238	(413)	(4,5)%	10 600
Ertragsteuerforderungen	159	129	30	23,3%	143
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4 172	5 805	(1 633)	(28,1)%	2 109
Vorräte	1 890	1 847	43	2,3%	1 690
Übrige Vermögenswerte	1 802	1 346	456	33,9%	1 631
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	463	6 922	(6 459)	(93,3)%	6 458
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>118 948</b>	<b>111 736</b>	<b>7 212</b>	<b>6,5%</b>	<b>107 653</b>
Immaterielle Vermögenswerte	58 269	57 025	1 244	2,2%	57 165
Sachanlagen	44 901	44 637	264	0,6%	41 027
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	782	822	(40)	(4,9)%	534
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9 218	3 530	5 688	n. a.	3 046
Aktive latente Steuern	5 208	5 248	(40)	(0,8)%	5 507
Übrige Vermögenswerte	570	474	96	20,3%	374
<b>BILANZSUMME</b>	<b>143 466</b>	<b>143 920</b>	<b>(454)</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>134 978</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>30 286</b>	<b>33 548</b>	<b>(3 262)</b>	<b>(9,7)%</b>	<b>32 603</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	12 570	14 439	(1 869)	(12,9)%	15 152
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9 442	11 090	(1 648)	(14,9)%	9 158
Ertragsteuerverbindlichkeiten	203	197	6	3,0%	302
Sonstige Rückstellungen	2 852	3 367	(515)	(15,3)%	3 150
Übrige Schulden	5 129	4 451	678	15,2%	4 831
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	90	4	86	n. a.	10
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>76 212</b>	<b>72 222</b>	<b>3 990</b>	<b>5,5%</b>	<b>66 414</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	50 361	47 941	2 420	5,0%	43 093
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 818	8 028	790	9,8%	8 033
Sonstige Rückstellungen	3 155	2 978	177	5,9%	2 339
Passive latente Steuern	9 529	9 205	324	3,5%	8 913
Übrige Schulden	4 349	4 070	279	6,9%	4 036
<b>SCHULDEN</b>	<b>106 498</b>	<b>105 770</b>	<b>728</b>	<b>0,7%</b>	<b>99 017</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>36 968</b>	<b>38 150</b>	<b>(1 182)</b>	<b>(3,1)%</b>	<b>35 961</b>
Gezeichnetes Kapital	11 973	11 793	180	1,5%	11 793
Eigene Anteile	(50)	(51)	1	2,0%	(53)
	<b>11 923</b>	<b>11 742</b>	<b>181</b>	<b>1,5%</b>	<b>11 740</b>
Kapitalrücklage	53 288	52 412	876	1,7%	52 361
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(39 007)	(38 969)	(38)	(0,1)%	(38 827)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(1 958)	(178)	(1 780)	n. a.	(491)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	1 139	(1 139)	n. a.	1 337
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	3 746	3 254	492	15,1%	1 499
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>27 992</b>	<b>29 400</b>	<b>(1 408)</b>	<b>(4,8)%</b>	<b>27 619</b>
Anteile anderer Gesellschafter	8 976	8 750	226	2,6%	8 342
<b>BILANZSUMME</b>	<b>143 466</b>	<b>143 920</b>	<b>(454)</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>134 978</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>17 817</b>	<b>17 428</b>	<b>2,2%</b>	<b>35 447</b>	<b>34 270</b>	<b>3,4%</b>	<b>69 228</b>
Sonstige betriebliche Erträge	258	337	(23,4)%	3 437	734	n. a.	2 008
Bestandsveränderungen	(6)	3	n. a.	6	8	(25,0)%	(11)
Aktivierete Eigenleistungen	518	464	11,6%	998	965	3,4%	2 041
Materialaufwand	(8 764)	(8 869)	1,2%	(17 427)	(17 776)	2,0%	(35 706)
Personalaufwand	(4 365)	(4 064)	(7,4)%	(8 427)	(7 934)	(6,2)%	(15 856)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(761)	(765)	0,5%	(1 670)	(1 573)	(6,2)%	(3 316)
Abschreibungen	(3 151)	(2 728)	(15,5)%	(6 293)	(5 422)	(16,1)%	(11 360)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>1 546</b>	<b>1 806</b>	<b>(14,4)%</b>	<b>6 071</b>	<b>3 272</b>	<b>85,5%</b>	<b>7 028</b>
Zinsergebnis	(652)	(577)	(13,0)%	(1 285)	(1 177)	(9,2)%	(2 363)
Zinserträge	48	56	(14,3)%	110	121	(9,1)%	246
Zinsaufwendungen	(700)	(633)	(10,6)%	(1 395)	(1 298)	(7,5)%	(2 609)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(1)	13	n. a.	1	11	(90,9)%	24
Sonstiges Finanzergebnis	(93)	(200)	53,5%	324	(41)	n. a.	89
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(746)</b>	<b>(764)</b>	<b>2,4%</b>	<b>(960)</b>	<b>(1 207)</b>	<b>20,5%</b>	<b>(2 250)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>800</b>	<b>1 042</b>	<b>(23,2)%</b>	<b>5 111</b>	<b>2 065</b>	<b>n. a.</b>	<b>4 778</b>
Ertragsteuern	(114)	(283)	59,7%	(1 048)	(517)	n. a.	(1 276)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>686</b>	<b>759</b>	<b>(9,6)%</b>	<b>4 063</b>	<b>1 548</b>	<b>n. a.</b>	<b>3 502</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	621	712	(12,8)%	3 746	1 499	n. a.	3 254
Anteile anderer Gesellschafter	65	47	38,3%	317	49	n. a.	248

## ERGEBNIS JE AKTIE

	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung in %	H1 2016	H1 2015	Veränderung in %	Gesamtjahr 2015	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	621	712	(12,8)%	3 746	1 499	n. a.	3 254
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 597	4 525	1,6%	4 597	4 525	1,6%	4 553
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/ VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,13</b>	<b>0,16</b>	<b>(18,8)%</b>	<b>0,81</b>	<b>0,33</b>	<b>n. a.</b>	<b>0,71</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2016	Q2 2015	Veränderung	H1 2016	H1 2015	Veränderung	Gesamtjahr 2015
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>686</b>	<b>759</b>	<b>(73)</b>	<b>4 063</b>	<b>1 548</b>	<b>2 515</b>	<b>3 502</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(440)	1 191	(1 631)	(1 078)	425	(1 503)	230
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	136	(364)	500	332	(131)	463	(60)
	<b>(304)</b>	<b>827</b>	<b>(1 131)</b>	<b>(746)</b>	<b>294</b>	<b>(1 040)</b>	<b>170</b>
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen							
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	(948)	4	(952)	4
Erfolgsneutrale Änderung	549	(607)	1 156	(633)	1 853	(2 486)	2 000
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	6	(2)	8	5	0	5	0
Erfolgsneutrale Änderung	(986)	(1)	(985)	(1 445)	4	(1 449)	31
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	54	65	(11)	298	(339)	637	(255)
Erfolgsneutrale Änderung	69	47	22	(340)	652	(992)	653
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	7	0	7	0
Erfolgsneutrale Änderung	0	0	0	1	3	(2)	25
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(39)	(36)	(3)	14	(97)	111	(127)
	<b>(347)</b>	<b>(534)</b>	<b>187</b>	<b>(3 041)</b>	<b>2 080</b>	<b>(5 121)</b>	<b>2 331</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>(651)</b>	<b>293</b>	<b>(944)</b>	<b>(3 787)</b>	<b>2 374</b>	<b>(6 161)</b>	<b>2 501</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>35</b>	<b>1 052</b>	<b>(1 017)</b>	<b>276</b>	<b>3 922</b>	<b>(3 646)</b>	<b>6 003</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	(165)	1 208	(1 373)	58	3 478	(3 420)	5 221
Anteile anderer Gesellschafter	200	(156)	356	218	444	(226)	782

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnis- vortrag	Konzernüber- schuss/ (-fehlbetrag)
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2015</b>	<b>11 611</b>	<b>(53)</b>	<b>51 778</b>	<b>(39 783)</b>	<b>2 924</b>
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	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(1)	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2015</b>	<b>11 793</b>	<b>(53)</b>	<b>52 361</b>	<b>(38 827)</b>	<b>1 499</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2016</b>	<b>11 793</b>	<b>(51)</b>	<b>52 412</b>	<b>(38 969)</b>	<b>3 254</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(47)		
Gewinnvortrag				3 254	(3 254)
Dividendenausschüttung				(2 523)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	180		839		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			84		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		2	
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 746
Sonstiges Ergebnis				(735)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(36)	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2016</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 288</b>	<b>(39 007)</b>	<b>3 746</b>

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(1 247)	(62)	79	340	(42)	(108)	25 437	8 629	34 066
						-	-	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		5	313	3	(95)	1 979	395	2 374
						<b>3 478</b>	<b>444</b>	<b>3 922</b>
						0	-	0
413	(62)	84	653	(39)	(203)	27 619	8 342	35 961
						0	-	0
427	(62)	110	738	(17)	(235)	29 400	8 750	38 150
						-	(2)	(2)
(2)						(49)	62	13
						0	-	0
						(2 523)	(97)	(2 620)
						1 019	0	1 019
						84	45	129
						3	-	3
						3 746	317	4 063
(1 489)		(1 443)	(42)	8	13	(3 688)	(99)	(3 787)
						<b>58</b>	<b>218</b>	<b>276</b>
				36		0		0
(1 064)	(62)	(1 333)	696	27	(222)	27 992	8 976	36 968

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015	Gesamtjahr 2015
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>800</b>	<b>1 042</b>	<b>5 111</b>	<b>2 065</b>	<b>4 778</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3 151	2 728	6 293	5 422	11 360
Finanzergebnis	746	764	960	1 207	2 250
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(1)	1	(7)	1	(583)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	(55)	-	(2 562)	-	-
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	73	57	164	116	243
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	11	(35)	(399)	(25)	(87)
Veränderung aktives Working Capital	251	340	(166)	82	(1 438)
Veränderung der Rückstellungen	(302)	(422)	(394)	(376)	112
Veränderung übriges passives Working Capital	(320)	(52)	(192)	26	878
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(135)	(164)	(267)	(300)	(695)
Erhaltene Dividenden	5	211	180	490	578
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	289	51	289	101	100
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4 513</b>	<b>4 521</b>	<b>9 010</b>	<b>8 809</b>	<b>17 496</b>
Gezahlte Zinsen	(894)	(972)	(2 061)	(2 152)	(3 464)
Erhaltene Zinsen	312	322	478	522	965
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>3 931</b>	<b>3 871</b>	<b>7 427</b>	<b>7 179</b>	<b>14 997</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(824)	(2 394)	(2 531)	(4 834)	(6 446)
Sachanlagen	(1 879)	(1 936)	(4 068)	(3 925)	(8 167)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(43)	(52)	(353)	(113)	(493)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(1)	(1)	0	(9)	(28)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	0	1	0	1	4
Sachanlagen	53	78	210	165	363
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	110	27	153	36	446
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	0	(7)	11	(8)	(58)
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	353	460	615	1 928	(638)
Sonstiges	2	0	(4)	(2)	2
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2 229)</b>	<b>(3 824)</b>	<b>(5 967)</b>	<b>(6 761)</b>	<b>(15 015)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	7 451	12 112	15 348	14 846	33 490
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(9 142)	(10 268)	(20 543)	(16 539)	(36 944)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	1 377	1	5 836	600	5 247
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	(17)	0	(157)	(207)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 547)	(1 231)	(1 556)	(1 231)	(1 256)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(87)	(43)	(163)	(96)	(224)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	-	-	-	-	(15)
Verkauf eigene Aktien Deutsche Telekom AG	-	-	-	-	31
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	11	16	12	35	43
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(3)	(900)	(46)	(900)	(1 041)
Sonstiges	0	(64)	0	(88)	-
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(1 940)</b>	<b>(394)</b>	<b>(1 112)</b>	<b>(3 530)</b>	<b>(876)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	113	(59)	(38)	282	267
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	-	-	1	1
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>(125)</b>	<b>(406)</b>	<b>310</b>	<b>(2 829)</b>	<b>(626)</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>7 332</b>	<b>5 100</b>	<b>6 897</b>	<b>7 523</b>	<b>7 523</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>7 207</b>	<b>4 694</b>	<b>7 207</b>	<b>4 694</b>	<b>6 897</b>



## 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 2016 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 2015 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

Aus Sicht der Unternehmensleitung enthält der prüferisch durchgesehene 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 2015 (Geschäftsbericht 2015, Seite 161 ff.).

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

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

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

#### ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN UND ÄNDERUNGEN DER BERICHTSSTRUKTUR

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

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

#### VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN

##### Verkauf des Joint Ventures EE

Nachdem die britische Wettbewerbsbehörde Competition and Markets Authority (CMA) im Januar 2016 dem Verkauf des Joint Ventures EE an die britische BT ohne Auflagen zugestimmt hatte, haben die Deutsche Telekom AG und der französische Telekommunikationsanbieter Orange am 29. Januar 2016 die Transaktion zu einem Kaufpreis von 13,2 Mrd. GBP vollzogen. Im Gegenzug erhielt die Deutsche Telekom AG für ihren Anteil

am Joint Venture EE insgesamt 12,0% der Anteile an der BT sowie eine Bar-Komponente in Höhe von 25,7 Mio. GBP. Aus der Veräußerung ergab sich ein Ertrag von rund 2,5 Mrd. €, davon rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren ergebnisneutral im Eigenkapital erfassten Effekten. Weiterhin erhielten die Gesellschafter vom ehemaligen Joint Venture EE am 25. Januar 2016 eine abschließende Dividende von insgesamt 0,3 Mrd. GBP, an der die Deutsche Telekom AG mit ihrem zu diesem Zeitpunkt bestehenden Kapitalanteil von 50% partizipiert hat. Die im Zuge der Transaktion erhaltenen Anteile an BT werden in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen. Die Anteile werden erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Weitere Informationen sind im Kapitel „Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Bilanz“ im Abschnitt „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“, Seite 43, sowie im Kapitel „Sonstige Angaben“ im Abschnitt „Angaben zu Finanzinstrumenten“, Seite 48 ff., enthalten.

#### DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IM ERSTEN HALBJAHR 2016

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

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

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

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

in Mio. €

	Gesamt H1 2016	H1 2015							Organische Veränderung H1 2016	
		Gesamt	Deutschland	USA	Europa	System- geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma <sup>a</sup>
Umsatzerlöse	35 447	34 270			(88)		(51)		34 131	1 316
Sonstige betriebliche Erträge	3 437	734			0		(1)		733	2 704
Bestandsveränderungen	6	8			0		0		8	(2)
Aktivierte Eigenleistungen	998	965			0		0		965	33
Materialaufwand	(17 427)	(17 776)			84		5		(17 687)	260
Personalaufwand	(8 427)	(7 934)			1		18		(7 915)	(512)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(1 670)	(1 573)			0		15		(1 558)	(112)
Abschreibungen	(6 293)	(5 422)			0		2		(5 420)	(873)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>6 071</b>	<b>3 272</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>(12)</b>	<b>0</b>	<b>3 257</b>	<b>2 814</b>
Zinsergebnis	(1 285)	(1 177)			0		0		(1 177)	(108)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	1	11			0		0		11	(10)
Sonstiges Finanzergebnis	324	(41)			0		0		(41)	365
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(960)</b>	<b>(1 207)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1 207)</b>	<b>247</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>5 111</b>	<b>2 065</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>(12)</b>	<b>0</b>	<b>2 050</b>	<b>3 061</b>
Ertragsteuern	(1 048)	(517)			0		0		(517)	(531)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>4 063</b>	<b>1 548</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>(12)</b>	<b>0</b>	<b>1 533</b>	<b>2 530</b>

<sup>a</sup> Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

### FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sanken um 0,4 Mrd. € auf 8,8 Mrd. €. Im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand. Ebenfalls vermindern wirkten Währungskurs-effekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Gegenläufig wirkten im Zusammenhang mit der im ersten Halbjahr 2016 abgeschlossenen Errichtungsphase und dem Übergang in die Betriebsphase des elektronischen Mauterhebungssystems in Belgien aktivierte Forderungen. Weitere Informationen zum Mauterhebungssystem in Belgien sind im Kapitel „Sonstige Angaben“ im Abschnitt „Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen“, Seite 53, enthalten.

### ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Rückgang der Buchwerte der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 6,5 Mrd. € auf 0,5 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den folgenden Effekten: Der am 29. Januar 2016 vollzogene Verkauf der seit Dezember 2014 reklassifizierten Anteile am Joint Venture EE wirkte sich in Höhe von 5,8 Mrd. € buchwertmindernd aus. In diesem Zusammenhang wirkten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,2 Mrd. € im Vergleich zum 31. Dezember 2015 ebenfalls buchwertmindernd. Darüber hinaus wurde im März 2016 die im dritten Quartal 2015 zwischen T-Mobile US und AT&T vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US abgeschlossen. Dies verminderte den Buchwert um 0,7 Mrd. €. Gegenläufig erhöhte eine im ersten Quartal 2016 mit Sprint vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen, ebenfalls zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US, den Buchwert um 0,3 Mrd. €.

### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen von 57,0 Mrd. € auf 58,3 Mrd. €, hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 4,2 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. 1,1 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US, die überwiegend aus dem mit AT&T im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US im Januar 2016 für rund 0,5 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 0,5 Mrd. €. Zusätzlich wirkten sich Zugänge bei den geleisteten Anzahlungen und immateriellen Vermögenswerten in Entwicklung in Höhe von insgesamt 1,8 Mrd. € buchwerterhöhend aus. Diese resultieren insbesondere aus Investitionen für Netzwerk-Software im operativen Segment USA und dem im Juni 2016 im Rahmen einer Zweitbieterposition erfolgten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen der T-Mobile Polska. Buchwertmindernd wirkten negative Währungskurseffekte in Höhe von 0,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Einen ebenfalls buchwertmindernden Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,3 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,3 Mrd. € auf 44,9 Mrd. €. Zugänge von 5,2 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 0,9 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US

im Juni 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Dagegen reduzierten Währungskurseffekte den Buchwert um 0,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Planmäßige Abschreibungen wirkten in Höhe von 4,3 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge von 0,3 Mrd. €.

### SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 4,1 Mrd. € auf 13,4 Mrd. €. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Zugang des 12,0%-Anteils in Form von Aktien an der BT infolge des am 29. Januar 2016 vollzogenen Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE in Höhe von 7,4 Mrd. €. Zum 30. Juni 2016 ergab sich aus der Folgewertung dieses in der Bewertungskategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ erfassten und erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten börsengehandelten Unternehmensanteils ein Buchwert von 5,9 Mrd. €. Weitere Informationen sind im Kapitel „Sonstige Angaben“ im Abschnitt „Angaben zu Finanzinstrumenten“, Seite 48 ff., enthalten. Ebenfalls erhöhend wirkten sich eine zum Bilanz-Stichtag hinterlegte rückerstattungsfähige Barsicherheit im Zusammenhang mit einem möglichen Erwerb von Vermögenswerten in den USA in Höhe von rund 2,0 Mrd. € sowie positive Bewertungseffekte aus eingebetteten Optionen bei emittierten Anleihen der T-Mobile US in Höhe von 0,4 Mrd. € aus. Den Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten im ersten Halbjahr 2016 fällige US-amerikanische Staatsanleihen im Volumen von 2,8 Mrd. €. Ebenso buchwertmindernd wirkten sich im Juni 2016 durchgeführte vorzeitige Auflösungen von Zinsderivaten mit einem beizulegenden Zeitwert von 0,6 Mrd. € aus. In der Konzern-Kapitalflussrechnung werden Zahlungen aus Derivaten dort ausgewiesen, wo die zugehörigen gesicherten Grundgeschäfte ausgewiesen werden. Dementsprechend wurde die Ausgleichszahlung in Höhe von 0,3 Mrd. € im Cashflow aus Geschäftstätigkeit und in Höhe von 0,3 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erfasst.

### VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten haben sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 1,6 Mrd. € auf 9,4 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den Landesgesellschaften des operativen Segments Europa, im operativen Segment Deutschland und bei T-Mobile US auch Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

### FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2015 um 0,6 Mrd. € auf insgesamt 62,9 Mrd. €.

Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG am 23. März 2016 im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe über 4,5 Mrd. € in drei Tranchen platziert: Eine 4-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € wurde mit einem Aufschlag von 35 Basispunkten über dem 3-Monats-Euribor, eine 7-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 1,75 Mrd. € mit einem Kupon von 0,625% sowie eine 12-jährige Tranche im Volumen von 1,5 Mrd. € mit einem fixen Kupon von 1,5% ausgegeben. Am 1. April 2016 hat T-Mobile US Senior Notes im Gesamtvolumen von 1,0 Mrd. US-\$ begeben. Die Nettoerlöse aus dieser Emission sollen für den Erwerb von Spektrum im 700 MHz-A-Band sowie für andere Spektrumerwerbe verwendet werden. Ebenfalls im April 2016 hat die

Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt Issuance-Programm) eine Euro-Anleihe im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Diese Emission ist Teil der allgemeinen Unternehmensfinanzierung.

Im ersten Halbjahr 2016 erfolgten Rückzahlungen von US-Dollar-Bonds in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €) und 1,25 Mrd. US-\$ (rund 1,1 Mrd. €), von Euro-Anleihen über in Summe 0,9 Mrd. €, von Commercial Paper in Höhe von 0,7 Mrd. € (netto) sowie von Schuldscheindarlehen in

Höhe von 0,4 Mrd. € (netto). Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten mindernd, wirkte der Rückgang von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 1,0 Mrd. €. Darüber hinaus reduzierten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro die finanziellen Verbindlichkeiten um rund 0,4 Mrd. €.

In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2016 dargestellt:

in Mio. €

	30.06.2016	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	49 707	7 145	16 912	25 650
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 196	905	1 445	846
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	2 080	381	999	700
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	545	0	229	316
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	1 779	18	72	1 689
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	2 593	1 924	471	198
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	2 059	1 917	140	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	972	280	225	467
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>62 931</b>	<b>12 570</b>	<b>20 493</b>	<b>29 868</b>

#### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen erhöhten sich um 0,8 Mrd. € auf 8,8 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 1,1 Mrd. € resultierte. Eine im ersten Quartal 2016 vorgenommene Erhöhung des Planvermögens (Dotierung Contractual Trust Agreement) in Deutschland um 0,3 Mrd. € minderte die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen hingegen.

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

#### EIGENKAPITAL

Bei der für das Geschäftsjahr 2015 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,55 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder dessen Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2016 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € für Aktien aus genehmigtem Kapital eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2016 eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,2 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 0,8 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 70,3 Mio. Stück.

Mit Vollzug des Verkaufs des Joint Ventures EE am 29. Januar 2016 wurden die bis zu diesem Zeitpunkt im Eigenkapital als sonstiges Ergebnis ausgewiesenen Gewinne aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,9 Mrd. € erfolgswirksam in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert. Der korrespondierende Ausweis erfolgte in den sonstigen betrieblichen Erträgen. Die erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 1,4 Mrd. € standen im Zusammenhang mit der Folgewertung der Anteile an der BT.

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

##### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €

	H1 2016	H1 2015
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	478	92
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	30	25
Erträge aus Kostenerstattungen	108	136
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	18	25
Übrige sonstige betriebliche Erträge	2 803	456
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	2 569	-
	<b>3 437</b>	<b>734</b>

Die Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten erhöhten sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 um 0,4 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Ertrag aus einer im März 2016 vollzogenen Transaktion zwischen T-Mobile US und AT&T über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,3 Mrd. € auf insgesamt 2,8 Mrd. €. Insbesondere die Erträge

aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen trugen aufgrund des Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE mit 2,5 Mrd. € maßgeblich zu diesem Anstieg bei. Davon resultierten rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Effekten. Ebenfalls erhöhend wirkte sich der Ertrag aus dem am 18. April 2016 vollzogenen Verkauf von rund 2,6 Mio. Aktien der Scout24 AG von rund 0,1 Mrd. € aus. In der Vorjahresperiode war in den übrigen sonstigen betrieblichen Erträgen ein Ertrag in Höhe von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens enthalten.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	H1 2016	H1 2015
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(96)	(97)
Verluste aus Anlagenabgängen	(78)	(67)
Ergebnis aus Forderungsbewertungen	(419)	(398)
Sonstige Steuern	(238)	(202)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(839)	(809)
	<b>(1 670)</b>	<b>(1 573)</b>

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

### ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,9 Mrd. € auf 6,3 Mrd. €. Diese Erhöhung stand im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 erfolgten Start des JUMP! On Demand Programms im operativen Segment USA. Beides führte im Ergebnis zu einer erhöhten Abschreibungsbasis.

### FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen durch Bewertungseffekte aus der Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) verbessert. Zusätzlich wirkten sich Effekte aus der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks der T-Mobile US (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) enthaltenen eingebetteten Derivate weniger stark negativ aus. Das sonstige Finanzergebnis beinhaltet eine am 25. Januar 2016 erhaltene abschließende Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. €. Im Vergleichszeitraum war hier eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,4 Mrd. € erfolgswirksam berücksichtigt.

### ERTRAGSTEUERN

Im ersten Halbjahr 2016 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 1,0 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist insbesondere auf die Steuerfreiheit des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile am Joint Venture EE zurückzuführen. Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode erhöhte sich der Steueraufwand um 0,5 Mrd. €. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus einem höheren Vorsteuerergebnis.

### SONSTIGE ANGABEN

#### ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

##### Cashflow aus Geschäftstätigkeit

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,2 Mrd. € auf 7,4 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 1,0 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten USA und Deutschland. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,6 Mrd. €. Einzahlungen aus der Auflösung bzw. Konditionenänderung von Zinsderivaten wirkten sich in der Berichtsperiode mit 0,3 Mrd. € (Vergleichsperiode 0,1 Mrd. €) positiv aus. Negativ auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkten gegenüber der Vergleichsperiode um 0,3 Mrd. € höhere Auszahlungen für personalbezogene Restrukturierung und Altersversorgung. Daneben wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE sowie eine im Vorjahr von der Scout24 Gruppe erhaltene Dividende in Höhe von 0,1 Mrd. € negativ auf die Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit.

##### Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €

	H1 2016	H1 2015
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(1 817)	(3 571)
Operatives Segment USA	(3 007)	(3 959)
Operatives Segment Europa	(1 400)	(801)
Operatives Segment Systemgeschäft	(497)	(524)
Group Headquarters & Group Services	(111)	(161)
Überleitung	233	257
	<b>(6 599)</b>	<b>(8 759)</b>
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(2 246)	1 525
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	210	165
Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	(250)	-
Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)	2 775	-
Sonstiges	143	308
	<b>(5 967)</b>	<b>(6 761)</b>

Der Cash Capex verminderte sich um 2,2 Mrd. € auf 6,6 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vergleichsperiode waren v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland 3,7 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Darüber hinaus stieg der Cash Capex ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum v. a. im operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit**

in Mio. €

	H1 2016	H1 2015
Rückzahlung Anleihen	(2 867)	(3 764)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 556)	(1 231)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(213)	(467)
Rückzahlung EIB-Kredite	(650)	(412)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheits- leistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	429	(350)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(163)	(96)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(83)	(115)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(220)	(220)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	-	-
Money Market Loans (netto)	(150)	740
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	8	38
Verkauf eigene Aktien Deutsche Telekom AG	-	-
Ziehung von EIB-Krediten	-	599
Schuldscheindarlehen (netto)	(582)	(179)
Begebung Anleihen	5 836	-
Commercial Paper (netto)	(694)	3 156
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Kapitalerhöhung T-Mobile US	-	-
Aktienoptionen T-Mobile US	12	35
	<b>12</b>	<b>35</b>
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Erwerb der restlichen Anteile der Slovak Telekom	-	(900)
Aktienrückkauf T-Mobile US	(45)	(87)
Sonstiges	(1)	-
	<b>(46)</b>	<b>(987)</b>
Sonstiges	(173)	(277)
	<b>(1 112)</b>	<b>(3 530)</b>

**Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung**

Im Juni 2016 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 44). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug 1,5 Mrd. €. Im Vorjahr wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € nicht zahlungswirksam und in Höhe von 1,2 Mrd. € zahlungswirksam erfüllt.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2016 in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich im Wesentlichen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (im ersten Halbjahr 2015: 0,7 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2016 in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (im ersten Halbjahr 2015: 0,3 Mrd. €), die als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis klassifiziert ist. In der

Bilanz wird dieses ebenfalls unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Tilgungen der Verbindlichkeiten werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

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

Im operativen Segment USA wurden im Berichtszeitraum Mobilfunk-Endgeräte in Höhe von 0,9 Mrd. € in den Sachanlagen aktiviert. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US im Vorjahr eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Die Auszahlungen werden im Cashflow aus Geschäftstätigkeit gezeigt.

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

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

**SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**

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

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

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

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Segments Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht auf Seite 19 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 <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	H1 2016	10 212	646	10 858	1 956	(1 904)	(8)	32 889	26 290	19
	H1 2015	10 500	669	11 169	2 346	(1 881)	0	33 552	26 270	20
USA	H1 2016	16 011	1	16 012	1 777	(2 614)	0	63 235	46 200	208
	H1 2015	14 348	0	14 348	1 001	(1 691)	0	62 534	46 087	215
Europa	H1 2016	6 038	148	6 186	703	(1 271)	(4)	30 319	12 217	61
	H1 2015	6 248	118	6 366	717	(1 261)	(1)	30 437	12 543	61
Systemgeschäft	H1 2016	2 947	1 107	4 054	(69)	(280)	0	9 096	6 275	18
	H1 2015	2 855	1 145	4 000	(307)	(331)	(31)	8 701	5 870	21
Group Headquarters & Group Services	H1 2016	239	816	1 055	1 703	(248)	(11)	44 251	51 602	475
	H1 2015	319	830	1 149	(483)	(266)	(16)	44 532	50 830	504
<b>SUMME</b>	H1 2016	<b>35 447</b>	<b>2 718</b>	<b>38 165</b>	<b>6 070</b>	<b>(6 317)</b>	<b>(23)</b>	<b>179 790</b>	<b>142 584</b>	<b>781</b>
	H1 2015	<b>34 270</b>	<b>2 762</b>	<b>37 032</b>	<b>3 274</b>	<b>(5 430)</b>	<b>(48)</b>	<b>179 756</b>	<b>141 600</b>	<b>821</b>
Überleitung	H1 2016	-	(2 718)	(2 718)	1	48	(1)	(36 324)	(36 086)	1
	H1 2015	-	(2 762)	(2 762)	(2)	56	-	(35 836)	(35 830)	1
<b>KONZERN</b>	H1 2016	<b>35 447</b>	<b>-</b>	<b>35 447</b>	<b>6 071</b>	<b>(6 269)</b>	<b>(24)</b>	<b>143 466</b>	<b>106 498</b>	<b>782</b>
	H1 2015	<b>34 270</b>	<b>-</b>	<b>34 270</b>	<b>3 272</b>	<b>(5 374)</b>	<b>(48)</b>	<b>143 920</b>	<b>105 770</b>	<b>822</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. Juni 2016 und den 31. Dezember 2015.

## EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Fünf Telefonbuchpartnerverlage, deren Zivilklagen noch rechtshängig sind, verfolgen ihre Ansprüche nunmehr parallel durch verwaltungsgerichtliche Klagen gegen die Bundesnetzagentur.

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

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

**Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission.** Im Anschluss an die Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission vom 15. Oktober 2014 hat neben Orange Slovensko und SWAN mittlerweile auch Slovanet Klage vor dem Zivilgericht in Bratislava gegen Slovak Telekom erhoben. Slovanet fordert Schadensersatz in Höhe von 63 Mio. € zuzüglich Zinsen. Die Klage von Slovanet wurde der Slovak Telekom noch nicht offiziell zugestellt. Im Verfahren gegen Orange Slovensko hat Slovak Telekom eine Klageerwidderung bereits im Januar 2016 eingereicht und bereitet derzeit die Klageerwidderung im Verfahren gegen SWAN vor. Die finanziellen Auswirkungen dieser Verfahren können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

## 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 2016:

	30.06.2016
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	21 034
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 209
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	1 606
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	2 531
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	12 200
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 005
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	1
Andere sonstige Verpflichtungen	34
	<b>43 620</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.06.2016	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	7 207	7 207			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 546	8 546			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	4 375	4 192			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	109	109			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	6	6			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	6 497		152	6 345	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 523				1 523
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	762				762
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	987			487	500
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9 393	9 393			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	49 707	49 707			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 196	3 196			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	545	545			
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	1 779	1 779			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 593	2 593			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	1 475	1 475			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 059	2 059			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2 080				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	916				916
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	395				395
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHFT	-				
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	56			35	21
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	FLHFT	43				43
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	19 945	19 945			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	6	6			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	6 497		152	6 345	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 523				1 523
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	69 272	69 272			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	959				959

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

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



Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.06.2016 <sup>a</sup>	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39						Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2015 <sup>a</sup>
			Buchwert 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam			
	-	LaR	6 897	6 897					-	
	-	LaR	8 752	8 752					-	
183	4 418	LaR/n.a.	3 283	3 076				207	3 318	
	-	LaR	98	98					-	
	-	HfM	10	10					-	
	6 345	AfS	3 354		156	3 198			3 198	
	1 523	FAHfT	1 526				1 526		1 526	
	762	FAHfT	390				390		390	
	987	n.a.	1 160			870	290		1 160	
	-	FLAC	11 037	11 037					-	
	55 643	FLAC	47 766	47 766					52 194	
	3 298	FLAC	4 190	4 190					4 247	
	708	FLAC	934	934					1 069	
	1 820	FLAC	1 822	1 822					1 830	
	2 629	FLAC	3 009	3 009					3 059	
	-	FLAC	1 740	1 740					-	
	-	FLAC	1 798	1 798					-	
2 080	2 429	n.a.	1 927					1 927	2 166	
	916	FLHfT	817				817		817	
	395	FLHfT	298				298		298	
	-	FLHfT	39				39		39	
	56	n.a.	117			107	10		117	
	43		-						-	
	4 235	LaR	18 725	18 725					3 111	
	-	HfM	10	10					-	
	6 345	AfS	3 354		156	3 198			3 198	
	1 523	FAHfT	1 526				1 526		1 526	
	64 098	FLAC	70 556	70 556					62 399	
	959	FLHfT	817				817		817	

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

in Mio. €

	30.06.2016				31.12.2015			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	6 085		260	<b>6 345</b>	2 931		267	<b>3 198</b>
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		761	762	<b>1 523</b>		1 136	390	<b>1 526</b>
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		987		<b>987</b>		1 160		<b>1 160</b>
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		521	395	<b>916</b>		480	337	<b>817</b>
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		56		<b>56</b>		117		<b>117</b>
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen			43	<b>43</b>				<b>-</b>

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AfS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente der verschiedenen Levels jeweils eigene Klassen von Finanzinstrumenten. Der Gesamtbestand an Instrumenten in Level 1 von 6 085 Mio. € (31. Dezember 2015: 2 931 Mio. €) besteht aus zwei separaten Klassen von Finanzinstrumenten. Zum einen sind dies mit einem Buchwert von umgerechnet rund 0,1 Mrd. € börsennotierte Schuldtitel. Zum anderen ist dies mit einem Buchwert von umgerechnet rund 5,9 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12% an der BT, die in der Berichtsperiode zugegangen ist. Das Ende Juni 2016 erfolgte Votum des britischen Volkes zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union und dessen politische Umsetzung hat an den internationalen Finanzmärkten zu Unsicherheit und einer deutlich erhöhten Volatilität geführt, was sich aktuell auch auf den beizulegenden Zeitwert der Beteiligung an der BT auswirkt. Ob diese kurzfristig aufgetretenen Reaktionen von anhaltender Natur sind, ist jedoch aus heutiger Sicht noch nicht absehbar. Infolgedessen liegen zum Bilanz-Stichtag noch keine objektiven Hinweise auf eine erfolgswirksam zu erfassende dauerhafte Wertminderung des Buchwerts dieser Beteiligung vor. Die beizulegenden Zeitwerte des Gesamtbestands an Instrumenten in Level 1 entsprechen jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag.

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen einge- bettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte
<b>Buchwert zum 1. Januar 2016</b>	<b>267</b>	<b>390</b>	<b>(298)</b>
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassi- fizierung als Level 3)	10	34	-
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen	0	(77)	(137)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen	-	421	35
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertände- rungen	(1)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	2	-	-
Abgänge	(18)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	(6)	5
<b>BUCHWERT ZUM 30. JUNI 2016</b>	<b>260</b>	<b>762</b>	<b>(395)</b>

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 260 Mio. € um Beteiligungen, deren Bewertung auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag vorgenommen wird. Die größte Relevanz misst die Deutsche Telekom dabei grundsätzlich erfolgten Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden erfolgte Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen erfolgte. Außerdem ist hierbei der Grad der Ähnlichkeit zwischen Bewertungsobjekt und vergleichbarem Unternehmen zu berücksichtigen. Nach Einschätzung der Deutschen Telekom sind die beizulegenden Zeitwerte der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag hinreichend zuverlässig bestimmbar. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 109 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise unangepasst für die Bewertung zum 30. Juni 2016 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 129 Mio. € liegen zwar die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit, jedoch entspricht nach erfolgter Analyse der operativen Entwicklung (insbesondere Umsatzerlöse, EBIT und Liquidität) der bisherige Buchwert dem aktuellen beizulegenden Zeitwert und ist, aufgrund eingeschränkter Vergleichbarkeit, einer Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen vorzuziehen. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 22 Mio. €, bei denen die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit liegen, repräsentiert eine Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen den beizulegenden Zeitwert am zuverlässigsten. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgröße Umsatzerlöse (Bandbreite von 1,40 bis 5,56) angewendet, wobei der jeweilige Median verwendet wurde. In bestimmten Fällen waren aufgrund individueller Gegebenheiten Bewertungsabschläge auf den jeweiligen Multiple erforderlich. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 7 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 2 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als 1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

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

legung 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 Schuldschein-darlehen, 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 762 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei werden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 2,4 bis 3,0%. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 3,5 und 4,8% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 2,2 und 3,1%. 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 87 Mio. € höher (um 73 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 218 Mio. € niedriger (um 300 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 16 Mio. € niedriger (um 27 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 344 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertänderungen sind im Wesentlichen auf Bewegungen der bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 395 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital bilanziert. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist regelmäßig und auch zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte werden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzinnsniveaus. 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 125 Mio. € niedriger (um 123 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Marktzinssatz verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 12 Mio. € niedriger (um 8 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 102 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertänderungen sind im Wesentlichen auf Bewegungen des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

In den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit einem Buchwert von 43 Mio. € enthalten, die aus einer im Geschäftsjahr 2015 Dritten gewährten Option zum Kauf von Anteilen an einem Tochterunternehmen der Deutschen Telekom resultieren. Die Laufzeit endet 2017, und es sind auch künftig keine nennenswerten Wertschwankungen zu erwarten. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Im Berichtszeitraum wurden die derivativen finanziellen Verbindlichkeiten umgegliedert in die Position derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen.

**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 1 475 Mio. € (31. Dezember 2015: 1 740 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 1 417 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 1 748 Mio. € (31. Dezember 2015: 2 296 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. Juni 2016 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 13 Mio. € (31. Dezember 2015: 79 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten in Höhe von 109 Mio. € (31. Dezember 2015: 98 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 102 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

## Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Satellitic NV, Machelen, Belgien, hat am 25. Juli 2014 mit der in Belgien für die Mauterhebung zuständigen Behörde Viapass eine vertragliche Vereinbarung über Errichtung, Betrieb und Finanzierung eines elektronischen Mauterhebungssystems abgeschlossen. Die Abnahme des Systems durch Viapass erfolgte am 30. März 2016, sodass die Errichtungsphase am 31. März 2016 vollendet wurde. Infolgedessen wurde zum 31. März 2016 ein Ergebnis aus Auftragsfertigung in Höhe von 0,1 Mrd. € realisiert. Es bestanden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,5 Mrd. €. Insgesamt sind im Rahmen der Auftragsfertigung des Systems Aufwendungen von 0,4 Mrd. € angefallen. Durch den Beginn der Betriebsphase am 1. April 2016 werden die gesonderten Entgelte für Betriebs- und Instandhaltungsleistungen künftig in den jeweiligen Perioden als Umsatzerlöse nach den Regelungen des IAS 18 erfasst. Im ersten Halbjahr 2016 wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 0,2 Mrd. € realisiert.

## Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 30. Juni 2016, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Mit dem Vollzug des Verkaufs am 29. Januar 2016 gehört das Joint Venture EE nicht mehr zum Kreis der nahestehenden Unternehmen der Deutschen Telekom AG. Zum Abschluss-Stichtag 31. Dezember 2015 bestanden Kreditzusagen in Höhe von 0,3 Mrd. €. Die Vereinbarung zu den Kreditzusagen sah vor, dass die Deutsche Telekom AG zum Zeitpunkt des Vollzugs des Verkaufs mit sofortiger Wirkung einseitig kündigen konnte. Zum Vollzugsdatum der Transaktion hat die Deutsche Telekom AG von diesem Kündigungsrecht Gebrauch gemacht, sodass keine Verpflichtungen aus den Kreditzusagen mehr bestehen. Die zum 31. Dezember 2015 ausgewiesenen Bürgschaften und Garantieverpflichtungen gegenüber externen Vertragspartnern des ehemaligen Joint Ventures EE in Höhe von insgesamt 0,9 Mrd. € sind zum 30. Juni 2016 vollumfänglich mit vertraglichen Rückgriffsansprüchen gegenüber der BT abgedeckt.

Bis zum Vollzug des Verkaufs am 29. Januar 2016 wurden vom ehemaligen 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 2015 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 2016 16 491 Tsd. Stück Aktien an den Bund und 15 055 Tsd. Stück Aktien an die KfW Bankengruppe übertragen. Der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2016 14,5% und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2016 17,5%.

## ORGANE

### Veränderungen im Vorstand

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 beschlossen, den Konzernvorstand um das neue Vorstandsressort Technologie und Innovation zu erweitern. Das neue Ressort wird mit Wirkung zum 1. Januar 2017 von Claudia Nemat, bislang verantwortlich für das Ressort Europa und Technik, geleitet.

Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 Srinu Gopalan als neuen Vorstand für das Ressort Europa mit Wirkung zum 1. Januar 2017 bestellt.

### Veränderungen im Aufsichtsrat

Waltraud Litzenberger hat ihr Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Ablauf des 31. Dezember 2015 niedergelegt. Nicole Koch wurde zum 1. Januar 2016 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt. Mit Ablauf der Hauptversammlung 2016 endete das Aufsichtsratsmandat von Dr. Hubertus von Grünberg. Dr. Helga Jung wurde von der Hauptversammlung 2016 zum neuen Mitglied in den Aufsichtsrat gewählt.

### Ereignisse nach der Berichtsperiode (30. Juni 2016)

**Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Frequenzen in Polen.** Für die im Juni 2016 seitens T-Mobile Polska erworbenen Mobilfunk-Frequenzen erfolgte die Zahlung in Höhe von rund 0,5 Mrd. € am 4. Juli 2016.

**Dividendenausschüttung der BT.** Die Hauptversammlung der BT hat am 13. Juli 2016 beschlossen, dass die abschließend festgelegte Dividende von 0,096 GBP am 5. September 2016 an zum Ende der Handelstätigkeit am 12. August 2016 eingetragene Stammaktionäre auszuschütten ist. Die Deutsche Telekom erwartet für ihren 12,0% Anteil an der BT eine Dividendenausschüttung in Höhe von 114,8 Mio. GBP.

## 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 11. August 2016

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

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

### An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2016, 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 11. August 2016

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser  
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki  
Wirtschaftsprüfer

# WEITERE INFORMATIONEN

## HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN

### SONDEREINFLÜSSE

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

in Mio. €

	EBITDA H1 2016	EBIT H1 2016	EBITDA H1 2015	EBIT H1 2015	EBITDA Gesamtjahr 2015	EBIT Gesamtjahr 2015
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>12 364</b>	<b>6 071</b>	<b>8 694</b>	<b>3 272</b>	<b>18 388</b>	<b>7 028</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(537)</b>	<b>(537)</b>	<b>(208)</b>	<b>(208)</b>	<b>(545)</b>	<b>(545)</b>
Personalrestrukturierung	(499)	(499)	(153)	(153)	(402)	(402)
Sachbezogene Restrukturierungen	(25)	(25)	(50)	(50)	(112)	(112)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(13)	(13)	(5)	(5)	(31)	(31)
<b>USA</b>	<b>311</b>	<b>311</b>	<b>(185)</b>	<b>(185)</b>	<b>(425)</b>	<b>(425)</b>
Personalrestrukturierung	(9)	(9)	(42)	(42)	(50)	(50)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	320	320	(148)	(148)	(382)	(382)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	0	0	5	5	7	7
<b>EUROPA</b>	<b>(46)</b>	<b>(46)</b>	<b>(118)</b>	<b>(117)</b>	<b>(221)</b>	<b>(264)</b>
Personalrestrukturierung	(51)	(51)	(119)	(119)	(177)	(177)
Sachbezogene Restrukturierungen	(2)	(2)	(4)	(4)	(14)	(14)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	7	7	36	36	31	31
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(43)
Sonstiges	0	0	(31)	(30)	(61)	(61)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(170)</b>	<b>(170)</b>	<b>(293)</b>	<b>(352)</b>	<b>(647)</b>	<b>(713)</b>
Personalrestrukturierung	(111)	(111)	(151)	(151)	(367)	(367)
Sachbezogene Restrukturierungen	(7)	(7)	(131)	(134)	(259)	(263)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(6)	(6)	(4)	(4)
Sonstiges	(52)	(52)	(5)	(61)	(17)	(79)
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>2 187</b>	<b>2 187</b>	<b>(103)</b>	<b>(103)</b>	<b>319</b>	<b>303</b>
Personalrestrukturierung	(243)	(243)	(74)	(74)	(213)	(213)
Sachbezogene Restrukturierungen	(29)	(29)	(37)	(37)	(48)	(48)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	2 494	2 494	11	11	574	574
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	(35)	(35)	(3)	(3)	6	(10)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	(1)	(1)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	1	1	0	1
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1)	(1)	0	0	1	1
Sonstiges	0	0	0	(1)	(1)	(2)
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>1 744</b>	<b>1 744</b>	<b>(906)</b>	<b>(965)</b>	<b>(1 520)</b>	<b>(1 645)</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>10 620</b>	<b>4 327</b>	<b>9 600</b>	<b>4 237</b>	<b>19 908</b>	<b>8 673</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(961)		(1 190)		(2 233)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>3 366</b>		<b>3 047</b>		<b>6 440</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 006)		(810)		(1 927)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>2 360</b>		<b>2 237</b>		<b>4 513</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 101		2 114		4 113
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		259		123		400



## BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

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

in Mio. €

	30.06.2016	31.12.2015	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2015
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	12 570	14 439	(1 869)	(12,9)%	15 152
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	50 361	47 941	2 420	5,0%	43 093
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>62 931</b>	<b>62 380</b>	<b>551</b>	<b>0,9%</b>	<b>58 245</b>
Zinsabgrenzungen	(813)	(1 014)	201	19,8%	(853)
Sonstige	(1 299)	(857)	(442)	(51,6)%	(866)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>60 819</b>	<b>60 509</b>	<b>310</b>	<b>0,5%</b>	<b>56 526</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7 207	6 897	310	4,5%	4 694
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	99	2 877	(2 778)	(96,6)%	215
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 510	2 686	(176)	(6,6)%	2 337
Andere finanzielle Vermögenswerte	2 311	479	1 832	n. a.	445
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>48 692</b>	<b>47 570</b>	<b>1 122</b>	<b>2,4%</b>	<b>48 835</b>

## ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN HALBJAHR 2016 DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>H1 2015/30. JUNI 2015</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2015 – WIE BERICHTET								
Deutschland	11 169	2 346	4 227	4 435	(1 881)	–	33 552	26 270
USA	14 348	1 001	2 692	2 877	(1 691)	–	62 534	46 087
Europa	6 242	705	1 960	2 077	(1 254)	(1)	30 296	12 595
Systemgeschäft	4 167	(295)	75	368	(339)	(31)	9 067	6 043
Group Headquarters & Group Services	1 149	(483)	(201)	(98)	(266)	(16)	44 532	50 830
<b>SUMME</b>	<b>37 075</b>	<b>3 274</b>	<b>8 753</b>	<b>9 659</b>	<b>(5 431)</b>	<b>(48)</b>	<b>179 981</b>	<b>141 825</b>
Überleitung	(2 805)	(2)	(59)	(59)	57	–	(36 061)	(36 055)
<b>KONZERN</b>	<b>34 270</b>	<b>3 272</b>	<b>8 694</b>	<b>9 600</b>	<b>(5 374)</b>	<b>(48)</b>	<b>143 920</b>	<b>105 770</b>
<b>H1 2015/30. JUNI 2015</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG MAGYAR TELEKOM ZUM 1. JANUAR 2015								
Deutschland	–	–	–	–	–	–	–	–
USA	–	–	–	–	–	–	–	–
Europa	124	12	19	20	(7)	–	141	(52)
Systemgeschäft	(167)	(12)	(20)	(20)	8	–	(366)	(173)
Group Headquarters & Group Services	–	–	–	–	–	–	–	–
<b>SUMME</b>	<b>(43)</b>	<b>–</b>	<b>(1)</b>	<b>–</b>	<b>1</b>	<b>–</b>	<b>(225)</b>	<b>(225)</b>
Überleitung	43	–	1	–	(1)	–	225	225
<b>KONZERN</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>H1 2015/30. JUNI 2015</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2016								
Deutschland	11 169	2 346	4 227	4 435	(1 881)	–	33 552	26 270
USA	14 348	1 001	2 692	2 877	(1 691)	–	62 534	46 087
Europa	6 366	717	1 979	2 097	(1 261)	(1)	30 437	12 543
Systemgeschäft	4 000	(307)	55	348	(331)	(31)	8 701	5 870
Group Headquarters & Group Services	1 149	(483)	(201)	(98)	(266)	(16)	44 532	50 830
<b>SUMME</b>	<b>37 032</b>	<b>3 274</b>	<b>8 752</b>	<b>9 659</b>	<b>(5 430)</b>	<b>(48)</b>	<b>179 756</b>	<b>141 600</b>
Überleitung	(2 762)	(2)	(58)	(59)	56	–	(35 836)	(35 830)
<b>KONZERN</b>	<b>34 270</b>	<b>3 272</b>	<b>8 694</b>	<b>9 600</b>	<b>(5 374)</b>	<b>(48)</b>	<b>143 920</b>	<b>105 770</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2015.

## GLOSSAR

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

## DISCLAIMER

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

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

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

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

## FINANZKALENDER<sup>a</sup>

<b>11. August 2016</b>	<b>10. November 2016</b>	<b>2. März 2017</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2016	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2016
<b>11. Mai 2017</b>	<b>31. Mai 2017</b>	<b>3. August 2017</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2017	Hauptversammlung 2017	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2017

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

## IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG  
Unternehmenskommunikation  
D-53262 Bonn

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

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

Telefon 0228 181 88880  
Telefax 0228 181 88899  
E-Mail [investor.relations@telekom.de](mailto:investor.relations@telekom.de)

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

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:  
[www.telekom.com/geschaeftsbericht2015](http://www.telekom.com/geschaeftsbericht2015)  
[www.telekom.com/annualreport2015](http://www.telekom.com/annualreport2015)

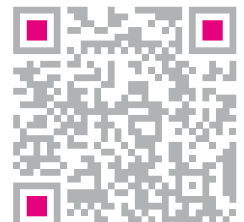
Dieser Konzern-Zwischenbericht  
1. Januar bis 30. Juni 2016  
liegt auch in englischer Sprache vor.  
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 014A deutsch  
KNr. 642 100 015A 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, 11. August 2016

### **Wachstum mit dem besten Netz der Deutschen Telekom**

- 578.000 neue Glasfaser-Anschlüsse im zweiten Quartal 2016
- Erstmals seit Liberalisierung stabile Serviceumsätze im deutschen Festnetz-Geschäft
- Konzern-Umsatz steigt im Quartal um 2,2 Prozent, organisch um 3,9 Prozent
- Bereinigtes EBITDA plus 8,6 Prozent, organischer Zuwachs bei 9,9 Prozent
- Investitionen (ohne Spektrum) steigen im Quartal um 3,5 Prozent
- Prognose für Gesamtjahr bestätigt

---

Mit hohen Investitionen in den Netzausbau und in die Transformation auf IP treibt die Deutsche Telekom ihre Strategie voran, das führende europäische Telekommunikationsunternehmen zu werden, und profitiert dabei vom Wachstum in den USA. Im Inland erweist sich das beste Netz der Deutschen Telekom als Kundenmagnet.

Im ersten Halbjahr 2016 stiegen die Investitionen (ohne Spektrum) gegenüber Vorjahr um 7,6 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro. Die hohe Netzqualität führte zusammen mit innovativen Produktangeboten und integrierten Produktbündeln zu einem starken Kundenwachstum, insbesondere in den USA und bei Glasfaser in Deutschland. Hier stieg die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse im zweiten Quartal 2016 um 578.000 auf 5,6 Millionen. Das trug dazu bei, dass erstmals seit Beginn der Liberalisierung im deutschen

Telekommunikationsmarkt die Serviceumsätze im deutschen Festnetz in einem Quartal stabilisiert werden konnten.

Auf dieser hohen Kundennachfrage setzt die Deutsche Telekom mit dem innovativen Angebot „So gut, so günstig“ auf, um das eigene Breitband-Geschäft in Deutschland mit dem Anspruch voranzutreiben, das beste Kundenerlebnis zu bieten. Neukunden können seit dem 1. August das vielfach ausgezeichnete und aus dem letzten Connect-Test als Sieger hervorgegangene deutsche Festnetz ein Jahr lang mit der gewünschten Bandbreite auf die eigenen Bedürfnisse hin testen – für einheitlich 19,95 Euro im Monat, unabhängig von der gewählten Bandbreite. Erst danach erfolgt die Festlegung auf eine bestimmte Bandbreite und den dafür gültigen monatlichen Preis.

„Wir haben – anerkannt – das beste Netz in Deutschland. Wir investieren weiter massiv und arbeiten mit immer neuen Ideen und Initiativen daran, dem Kunden das beste Serviceerlebnis zu bieten“, sagt Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Die hohe Dynamik bei unseren Glasfaser-Anschlüssen wollen wir mit dem bundesweiten Vectoring-Ausbau fortschreiben. Die Wettbewerber nehmen wir gerne mit auf unser Netz – aber wir kämpfen um jeden eigenen Kunden, das ist völlig klar.“

Die dynamische Kundenentwicklung von T-Mobile US trug maßgeblich zum Umsatzzuwachs des Konzerns im zweiten Quartal um 2,2 Prozent auf 17,8 Milliarden Euro bei. Auf organischer Basis, insbesondere bereinigt um Wechselkursveränderungen, stieg der Umsatz um 3,9 Prozent. Dies trotz der Entscheidung, das margenschwache Distributionsgeschäft mit Mobilfunk-Endgeräten in Deutschland zu reduzieren, was die Umsatzentwicklung um rund 0,7 Prozentpunkte abschwächte.

Das bereinigte EBITDA stieg im zweiten Quartal um 8,6 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro, ebenfalls vorangetrieben durch das US-Geschäft. Das

organische Wachstum betrug 9,9 Prozent. Durch das stark erhöhte bereinigte EBITDA verbesserte sich das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA – basierend auf der Kalkulation über die vergangenen vier Quartale – auf 2,3 und lag damit klar innerhalb der Zielspanne der Deutschen Telekom.

Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss lag im zweiten Quartal 2016 nahezu stabil bei rund 1,1 Milliarden Euro. Der Verbesserung im bereinigten EBITDA stehen höhere Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahr gegenüber. Gründe hierfür sind hauptsächlich der weitere Ausbau des 4G/LTE-Netzes sowie das im Juni 2015 gestartete Endgeräte-Mietmodell JUMP! On Demand bei T-Mobile US. Beides führt zu einer höheren Abschreibungsbasis.

Der Rückgang des Free Cashflows um 4,0 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro geht vor allem auf den Wegfall des Zahlungsmittel-Zuflusses von 175 Millionen Euro aus der Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens im Vorjahresquartal zurück sowie auf die im Vorjahr vom damaligen britischen Joint Venture EE erhaltene Dividende. Ohne diese Faktoren wäre der Free Cashflow trotz höherer Investitionen gut zweistellig gewachsen.

Auf Basis dieser positiven Entwicklung im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2016 bestätigt die Deutsche Telekom ihre Prognose für das Gesamtjahr.

Die massiven Investitionen führten zu weiter deutlich erhöhten Netzabdeckungen insbesondere in Deutschland und den europäischen Beteiligungsgesellschaften. So stieg in Deutschland im Rahmen der integrierten Netz-Strategie die LTE-Abdeckung innerhalb Jahresfrist um 6 Prozentpunkte auf 91 Prozent. Der Anteil der Haushalte in Deutschland mit der Möglichkeit für einen Anschluss an das Glasfaser-Netz der Deutschen Telekom



erhöhte sich um 10 Prozentpunkte auf 57 Prozent, das entspricht einem Plus von deutlich mehr als 4 Millionen Haushalten.

In den europäischen Beteiligungen erhöhte sich die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser im Festnetz um knapp eine Million auf aktuell 21,4 Prozent der Haushalte. Im Mobilfunk stieg die Bevölkerungsabdeckung um rund 19 Millionen auf 97 Millionen Einwohner, entsprechend 75 Prozent der Bevölkerung.

## **Deutschland**

In den Jahren 2014 bis 2016 investierte die Deutsche Telekom im Inland über alle Segmente durchschnittlich fast 5 Milliarden Euro jährlich, das entspricht einer Quote von nahezu 20 Prozent vom Umsatz. Der Großteil der Investitionen fließt in den Netzausbau, der in Deutschland die Basis für die starke Nachfrage nach Glasfaser-Anschlüssen bildete. Der Anstieg um 578.000 Glasfaser-Anschlüsse im zweiten Quartal fiel noch einmal um gut ein Drittel stärker aus als im Vorjahresquartal. Jeweils die Hälfte der neuen Anschlüsse entfiel auf das eigene Geschäft beziehungsweise das Wholesale-Geschäft. Der dynamische Zuwachs unterstützte den Anstieg der Breitband-Anschlüsse im eigenen Geschäft im zweiten Quartal um 64.000. Zusammen mit weiteren 41.000 neuen Entertain-Kunden trug diese Entwicklung zum Wachstum der Breitband-Umsätze im deutschen Festnetz – zusammengesetzt aus Double-Play- und Triple-Play-Umsätzen einschließlich Entertain – im zweiten Quartal um 1,8 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro bei.

Im Mobilfunk bewegte sich der Netto-Neuzugang von Vertragskunden im eigenen Geschäft mit 151.000 etwa auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Die Serviceumsätze im Mobilfunk gingen leicht in gleichem Maße wie der Gesamtmarkt um 0,8 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro zurück, womit die Deutsche Telekom weiter ihre Position als klarer Marktführer wahrte. In dem

Umsatz-Rückgang sind zwei mindernde Faktoren enthalten, nämlich die Absenkung der Roaming-Tarife sowie die Rabatte im Rahmen des Tarif-Programms MagentaEINS, die vollständig im Mobilfunk verbucht werden. Würden diese Einflussfaktoren zurückaddiert, wären die Serviceumsätze im Mobilfunk um rund 1,1 Prozent gestiegen.

Der Erfolg von MagentaEINS hat sich auch im zweiten Quartal 2016 fortgesetzt. Mit einem Zuwachs von einer weiteren viertel Million Kunden stieg der Bestand auf aktuell 2,5 Millionen Kunden – rund doppelt so viel wie zur Jahresmitte 2015. Der insgesamt für das deutsche Geschäft positive Umsatz-Einfluss von MagentaEINS zeigt sich in einem weiter steigenden Mehr-Umsatz pro Haushalt gegenüber Kunden ohne die Paket-Vorteile. Auch nach Abzug des im Mobilfunk verbuchten Rabattes erzielen MagentaEINS Haushalte durch Upselling und Zubuchungen im Mittel einen Mehrumsatz von rund 8,20 Euro pro Monat gegenüber dem bisherigen Umsatz.

Insgesamt verringerten sich die Gesamtumsätze des Segments Deutschland im zweiten Quartal um 3,1 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro. Darin wirkte sich die Reduzierung des Distributionsgeschäfts mit Mobilfunk-Endgeräten mit rund 2 Prozentpunkten aus. Das bereinigte EBITDA bewegte sich mit 2,2 Milliarden Euro auf Vorjahreshöhe, was in eine auf 41,1 Prozent verbesserte EBITDA-Marge mündete.

## **T-Mobile US**

T-Mobile US hat im zweiten Quartal 2016 über alle wichtigen Kennziffern wie Kundenentwicklung, Umsatz und Ertragskraft die starke Aufwärtsentwicklung fortgesetzt.

Die LTE-Netzabdeckung wurde im Jahresvergleich um rund 20 Millionen Einwohner auf 311 Millionen erhöht. Durch die Kombination von

durchschnittlich höchster Übertragungsgeschwindigkeit im LTE-Netz und dem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis, das durch die innovativen Un-Carrier-Initiativen unterstützt wird, konnte T-Mobile US im zweiten Quartal 1,9 Millionen Kunden neu hinzugewinnen. Das war das dreizehnte Quartal in Folge mit einem Kundenplus von mehr als einer Million. T-Mobile US erreichte dabei abermals im Verhältnis zu allen drei anderen nationalen Mobilfunk-Anbietern positive „porting ratios“. Das heißt, das Unternehmen wächst nicht nur insgesamt, sondern auch im Verhältnis zu jedem einzelnen der drei Anbieter überstieg die Zahl der gewonnenen Kunden deutlich die Zahl der an den jeweiligen Wettbewerber abgegebenen Kunden.

Das hohe Kundenwachstum schlug sich deutlich im Umsatz nieder mit einem Plus von 12,6 Prozent auf 9,3 Milliarden US-Dollar. In gleichem Maße stiegen die Serviceumsätze auf 6,8 Milliarden US-Dollar – das sind jeweils die höchsten Wachstumswerte in der amerikanischen Mobilfunk-Branche. Das bereinigte EBITDA stieg um 34,6 Prozent und brachte damit eine Verbesserung der Marge um mehr als 4 Prozentpunkte auf 26,5 Prozent. T-Mobile US will diese dynamische Entwicklung auch im weiteren Jahresverlauf fortsetzen: Das Ergebnisziel für das Gesamtjahr wurde um den bisherigen Mittelwert herum präzisiert und die Zielspanne für den Zuwachs der Vertragskunden unter eigener Marke um 200.000 auf 3,4 bis 3,8 Millionen angehoben.

## Europa

Die Gesellschaften im operativen Segment Europa haben in Summe die positive Entwicklung wesentlicher Kundenzahlen fortgeschrieben und damit den Trend zur Stabilisierung von Umsatz und Ergebnis weitergeführt. Die Zahl der Vertragskunden im Mobilfunk stieg im Jahresvergleich um 3,0 Prozent auf 26,7 Millionen, im Festnetz-Geschäft legten die Retail-Breitband-Anschlüsse

um 4,4 Prozent auf 5,3 Millionen und die Zahl der TV-Kunden um 5,1 Prozent auf 4,0 Millionen zu.

Mehr als die Hälfte der Festnetz-Anschlüsse in den europäischen Gesellschaften ist inzwischen auf IP umgestellt. Parallel dazu werden die Arbeiten am Aufbau des paneuropäischen Netzes weiter forciert, um über alle Landesgesellschaften mit einer effizienten, einheitlichen Produktionsplattform operieren zu können.

Inzwischen wird in allen integrierten Landesgesellschaften die Umsatz- und Ergebnisentwicklung durch Paketangebote in der MagentaONE Systematik unterstützt. Rund 0,7 Millionen Haushalte nehmen diese Angebote aktuell in Anspruch.

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung wurde weiter verbessert, was insbesondere bei Betrachtung der um Konsolidierungskreis- und Wechselkursveränderungen bereinigten Zahlen deutlich wird. Im ausgewiesenen Umsatzminus von 3,2 Prozent sind diese Einflüsse enthalten, die zusammen rund 2 Prozentpunkte der Veränderung ausmachen. Damit betrug das organische Umsatzminus rund 1,2 Prozent. Auch beim bereinigten EBITDA stellt sich die Entwicklung mit einem Rückgang um 2,9 Prozent in dieser organischen Betrachtung besser dar als beim Rückgang des ausgewiesenen bereinigten EBITDA um 4,0 Prozent.

Umsatz- und Ergebnisrückgang resultierten vor allem aus der Entwicklung in Polen und den Niederlanden. Bei T-Mobile NL ist eine positive Entwicklung bei den Vertragskunden erkennbar: Der Netto-Zuwachs im zweiten Quartal um 32.000 gegenüber einem Rückgang im Vorjahreszeitraum um 85.000 Vertragskunden führte zu einem Zuwachs der gesamten Kundenbasis.

In Ungarn und Griechenland verlief die organische Umsatzentwicklung jeweils stabil und es konnten beim Ergebnis leichte Zuwachsraten erzielt werden.

T-Mobile Austria hat die Aufwärtsentwicklung der vergangenen Quartale fortgesetzt mit einem Umsatzplus von 1,5 Prozent sowie einem Zuwachs des bereinigten EBITDA um 6,1 Prozent.

## **T-Systems**

T-Systems setzte in der Market Unit im zweiten Quartal 1,6 Milliarden Euro um, ein leichter Rückgang von 3,0 Prozent zur Vergleichszeit des Vorjahres.

Einer der positiven Umsatztreiber ist weiterhin das Cloud-Geschäft, das zu rund 70 Prozent bei T-Systems anfällt. Nach einem Anstieg auf Konzernebene um rund 31 Prozent im ersten Quartal legten die Cloud-Umsätze in den ersten sechs Monaten um 22 Prozent auf mehr als 0,7 Milliarden Euro zu. Für das Gesamtjahr und für die Zeitspanne bis einschließlich 2018 erwartet T-Systems nach wie vor, das Cloud-Geschäft stärker als der Gesamtmarkt steigern zu können.

Das bereinigte EBIT des Segments ging gegenüber der Vergleichszeit 2015 zurück. Hier wirkten sich mehrere Einmaleffekte und Anschubkosten für die neu gestartete Open Telekom Cloud belastend auf das Ergebnis aus.

Im August hat der österreichische Autobahnbetreiber ASFINAG T-Systems den Zuschlag für das neue Mautabrechnungssystem „GO-Maut 2.0“ erteilt. Der Großauftrag erstreckt sich über den Betrieb der IT-Systeme im Rechenzentrum in Wien, die rund 230 Vertriebsstellen im In- und Ausland sowie die 48 mobilen Kontrolleinheiten.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	2. Quartal 2016 in Mio. EUR	2. Quartal 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2016 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2015 in Mio. EUR
Umsatz	17.817	17.428	2,2	35.447	34.270	3,4	69.228
Anteil Ausland in %	66,0	64,2	1,8p	65,7	63,6	2,1p	63,8
EBITDA	4.697	4.534	3,6	12.364	8.694	42,2	18.388
EBITDA bereinigt	5.457	5.026	8,6	10.620	9.600	10,6	19.908
Konzern- überschuss	621	712	(12,8)	3.746	1.499	n.a.	3.254
Konzern- überschuss bereinigt	1.054	1.078	(2,2)	2.101	2.114	(0,6)	4.113
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.320	1.375	(4,0)	2.142	2.240	(4,4)	4.546
Cash Capex <sup>b</sup>	2.703	4.330	(37,6)	6.599	8.759	(24,7)	14.613
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	2.664	2.575	3,5	5.495	5.105	7,6	10.818
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	48.692	48.835	(0,3)	48.692	48.835	(0,3)	47.570
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	220.821	225.596	(2,1)	220.821	225.596	(2,1)	225.243

**Anmerkungen zur Tabelle:**

a Vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

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

c Zum Stichtag.

**Operative Segmente:**

	2. Quartal 2016 in Mio. EUR	2. Quartal 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2016 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2015 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2015 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.406	5.580	(3,1)	10.858	11.169	(2,8)	22.421
EBITDA	1.846	2.102	(12,2)	3.868	4.227	(8,5)	8.245
EBITDA bereinigt	2.225	2.224	0,0	4.405	4.435	(0,7)	8.790
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	68.300	69.607	(1,9)	68.300	69.607	(1,9)	68.638
<b>USA</b>							
Gesamtumsatz	8.196	7.443	10,1	16.012	14.348	11,6	28.925
EBITDA	2.123	1.581	34,3	4.391	2.692	63,1	6.229
EBITDA bereinigt	2.172	1.652	31,5	4.080	2.877	41,8	6.654
<b>Europa</b>							
Gesamtumsatz	3.106	3.209	(3,2)	6.186	6.366	(2,8)	13.024
EBITDA	1.016	1.017	(0,1)	1.978	1.979	(0,1)	4.108
EBITDA bereinigt	1.038	1.081	(4,0)	2.024	2.097	(3,5)	4.329
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	1.458	1.281	13,8	2.980	2.493	19,5	5.608
Gesamtumsatz	2.009	2.073	(3,1)	4.054	4.000	1,4	8.194
davon Market Unit	1.592	1.641	(3,0)	3.320	3.262	1,8	6.657
EBIT-Marge bereinigt in %	0,5	1,5	(1,0p)	2,5	1,1	1,4p	2,1
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	1,0	1,8	(0,8p)	3,5	1,8	1,7p	2,6
EBITDA	65	(16)	n.a.	211	55	n.a.	93
EBITDA bereinigt	175	203	(13,8)	381	348	9,5	740

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

a Zum Stichtag.

## Entwicklung der Kundenzahlen

### Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im zweiten Quartal 2016

	30.06.2016 in Tsd.	31.03.2016 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	41.138	40.643	495	1,2
davon Vertragskunden	24.096	23.940	156	0,7
Festnetz-Anschlüsse	19.971	20.093	(122)	(0,6)
davon IP-basiert (Retail)	7.958	7.470	488	6,5
Breitband-Anschlüsse	12.770	12.706	64	0,5
davon Glasfaser <sup>a</sup>	3.577	3.286	291	8,9
TV (IPTV, Sat)	2.777	2.736	41	1,5
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	7.648	7.867	(219)	(2,8)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	67.384	65.503	1.881	2,9
davon eigene Postpaid- Kunden	33.626	32.736	890	2,7
davon eigene Prepaid- Kunden	18.914	18.438	476	2,6
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	52.213	52.208	5	0,0
davon Vertragskunden	26.697	26.544	153	0,6
Festnetz-Anschlüsse	8.639	8.687	(48)	(0,6)
davon IP-basiert	4.514	4.261	253	5,9
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.307	5.254	53	1,0
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.961	3.922	39	1,0

#### Anmerkungen zur Tabelle:

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

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



**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.06.2016 in Tsd.	30.06.2015 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	41.138	39.465	1.673	4,2
davon Vertragskunden	24.096	22.984	1.112	4,8
Festnetz-Anschlüsse	19.971	20.437	(466)	(2,3)
davon IP-basiert (Retail)	7.958	5.763	2.195	38,1
Breitband-Anschlüsse	12.770	12.518	252	2,0
davon Glasfaser <sup>a</sup>	3.577	2.365	1.212	51,2
TV (IPTV, Sat)	2.777	2.578	199	7,7
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	7.648	8.432	(784)	(9,3)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	67.384	58.908	8.476	14,4
davon eigene Postpaid- Kunden	33.626	29.318	4.308	14,7
davon eigene Prepaid- Kunden	18.914	16.567	2.347	14,2
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	52.213	56.345	(4.132)	(7,3)
davon Vertragskunden	26.697	25.918	779	3,0
Festnetz-Anschlüsse	8.639	8.875	(236)	(2,7)
davon IP-basiert	4.514	3.805	709	18,6
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.307	5.084	223	4,4
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.961	3.768	193	5,1

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

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

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

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



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

**Deutsche Telekom AG**  
Corporate Communications

**Tel.:** 0228 181 – 4949

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

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

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

[www.twitter.com/deutschetelekom](https://twitter.com/deutschetelekom)

[www.facebook.com/deutschetelekom](https://facebook.com/deutschetelekom)

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

[www.youtube.com/deutschetelekom](https://youtube.com/deutschetelekom)

[www.instagram.com/deutschetelekom](https://instagram.com/deutschetelekom)

W  
A  
I  
T  
?  
W  
E  
H  
A  
S  
T  
U  
M  
W  
E  
I  
T  
E  
S  
T  
A  
M  
M  
E  
R  
S  
T  
O  
M  
O  
B  
I  
E  
R  
E  
N  
W  
E  
A  
R  
E



**DEUTSCHE TELEKOM**  
Q2/2016 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 H1/16

# OUR STRATEGY

## LEADING EUROPEAN TELCO

**INTEGRATED  
IP NETWORKS**

**BEST  
CUSTOMER  
EXPERIENCE**

**WIN WITH  
PARTNERS**

**LEAD IN  
BUSINESS**

TRANSFORM PORTFOLIO

EVOLVE FINANCIAL TARGETS & EFFICIENCY

ENCOURAGE LEADERSHIP & PERFORMANCE DEVELOPMENT



LIFE IS FOR SHARING.

# LEADING EUROPEAN TELCO: GUIDANCE RE-ITERATED – ONGOING EXECUTION

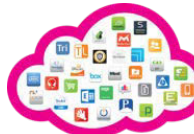
## Customers (H1/16)

- Record demand for Fiber in Germany
  - 5.6 million German homes with fiber
  - 1.2 million net adds in H1
- Growth story in the US continues
  - 4.1 million net adds.
  - FY forecast raised again



## Investments and innovation (H1/16)

- Further strengthening of spectrum position in the US and Europe
- Continued high investments (excl. spectrum) of 5.5 billion (+7.6%) in networks and transformation
- Progress with 5G
  - Berlin test network, speed record in Poland
- Innovative products in the market



## Financial results (H1/16)

- Strong growth continues
  - Revenue up 3.4% yoy
  - Comparable<sup>1</sup> adj. EBITDA up 6.9%
  - Comparable<sup>1</sup> FCF up 15.9%
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.3x down from 2.6x one year ago



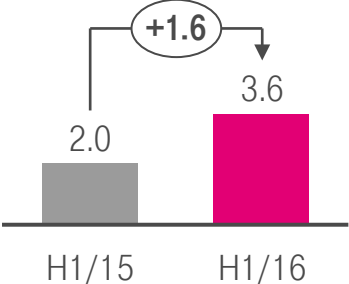
1) Adjusted for handset lease/data stash (adj. EBITDA) , EE dividend (FCF) and settlement (adj. EBITDA and FCF)



# CUSTOMERS: STRONG MOMENTUM

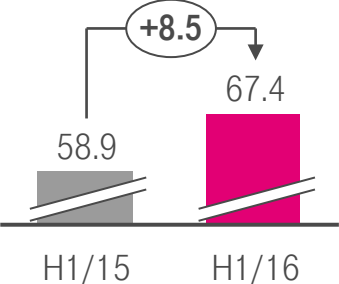
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>

mn



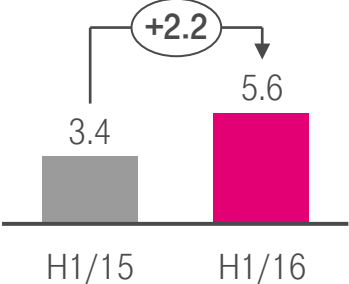
## US Mobile

mn



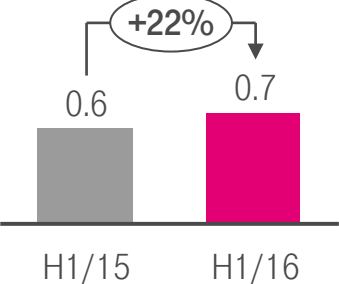
## Fiber in Germany

mn



## Cloud revenues

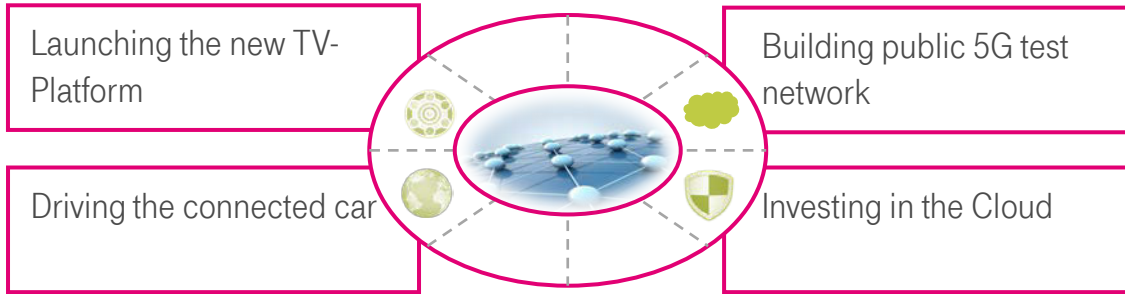
€ bn



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

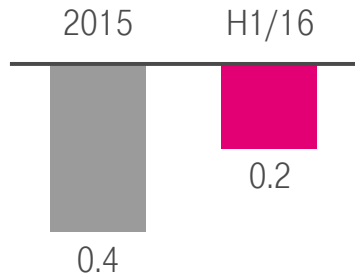
# H1 2016: HIGHLIGHTS

## Innovation/Best networks



## Efficiency

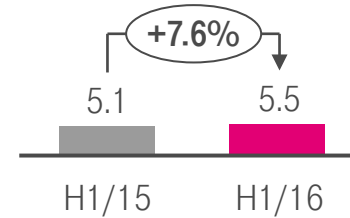
YOY change indirect costs (Excl. US) in billion €



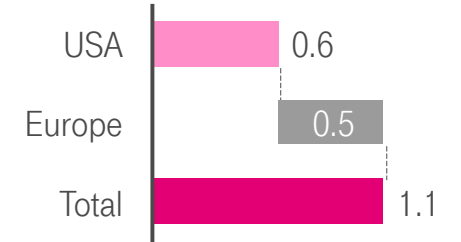
- Ongoing efficiency improvements esp. in domestic businesses in line with target run rate

## Investments (€ bn)

Cash Capex (excl. Spectrum)



H1/16 Spectrum spend



## Regulation

### “Nahbereich”

- EU conditionally approves revised proposal of BNetzA

### BSA-Level 2

- BNetzA proposes BSA L2 terms

### Broadband subsidies

- Government raises subsidies from €2.7 billion to €4.0 billion

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

€ bn

	Revenue	Adj. EBITDA	FCF
14-18 CAGR <sup>1</sup>	+1-2%	+2-4%	≈+10%
2016 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 21.2 bn <sup>2</sup>	Around 4.9 bn
H1 2016 performance	+3.4%	+10.6% (+6.9%) <sup>3</sup>	-4.4% (+15.9%) <sup>3</sup>

1) 14-18 CAGRs as per CMD 2015 guidance 2) Of which handset lease and data stash \$0.7 billion

3) Percentage change in brackets represents adj. EBITDA and FCF comparable development yoy: adjusted for handset lease/data stash (adj. EBITDA) , EE dividend (FCF) and settlement (adj. EBITDA and FCF)



LIFE IS FOR SHARING.

# REVIEW Q2/16

# Q2/2016: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q2			H1		
	2015	2016	Change	2015	2016	Change
Revenue	17,428	17,817	+2.2%	34,270	35,447	+3.4%
Adj. EBITDA	5,026	5,457	+8.6%	9,600	10,620	+10.6%
Adj. Net profit	1,078	1,054	-2.2%	2,114	2,101	-0.6%
Net profit	712	621	-12.8%	1,499	3,746	+149.9%
Adj. EPS (in €)	0.24	0.23	-4.2%	0.47	0.46	-2.1%
EPS (in €)	0.16	0.13	-18.8%	0.33	0.81	+145.5%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,375	1,320	-4.0%	2,240	2,142	-4.4%
Cash capex <sup>2</sup>	2,575	2,664	+3.5%	5,105	5,495	+7.6%
Net debt	48,835	48,692	-0.3%	48,835	48,692	-0.3%

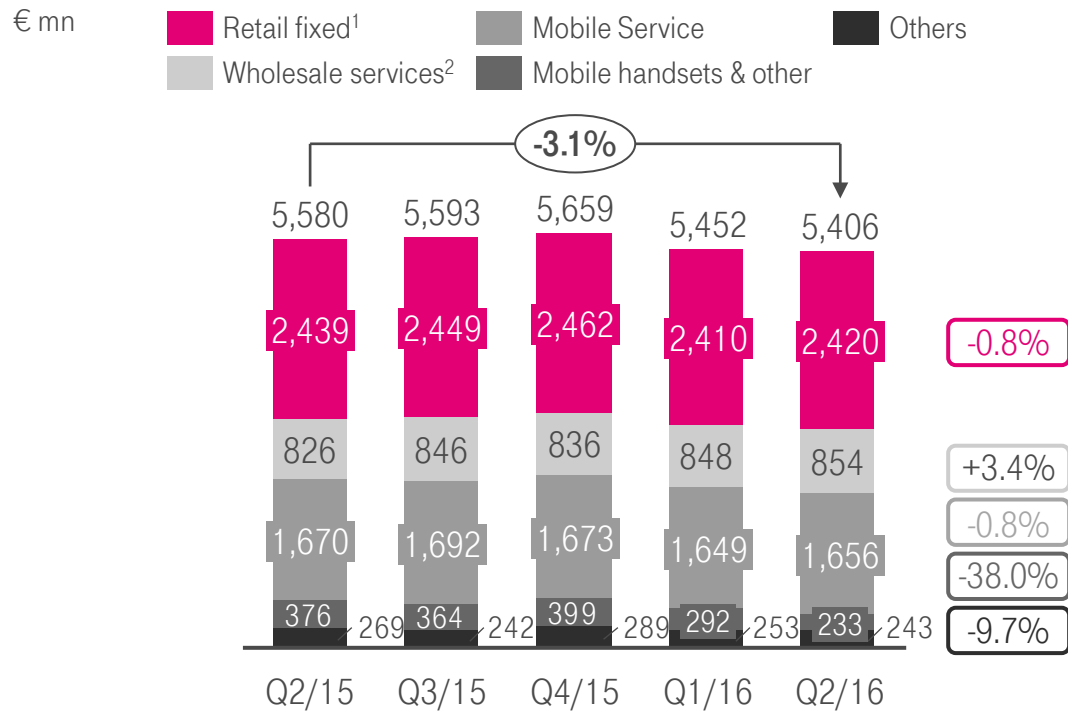
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q2/15: € 1,755 million; Q2/16: € 39 million; H1/15: € 3,654 million; H1/16: € 1,104 million



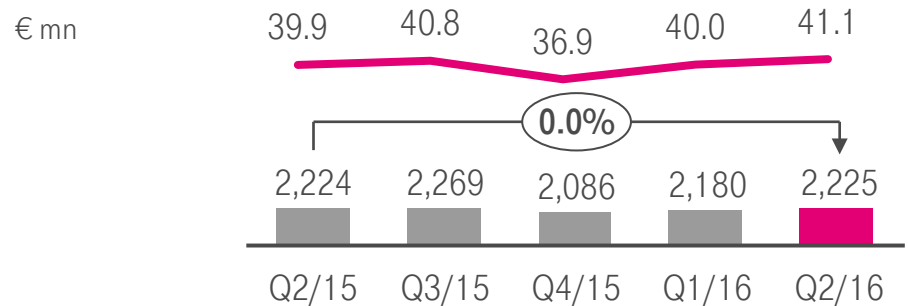
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: HIGHER MARGIN REFLECTING LOWER HANDSET SALES AND COST MANAGEMENT

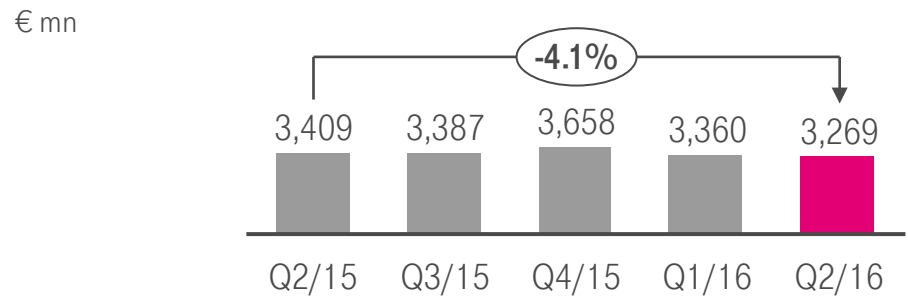
## Revenue reported



## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Adj. OPEX

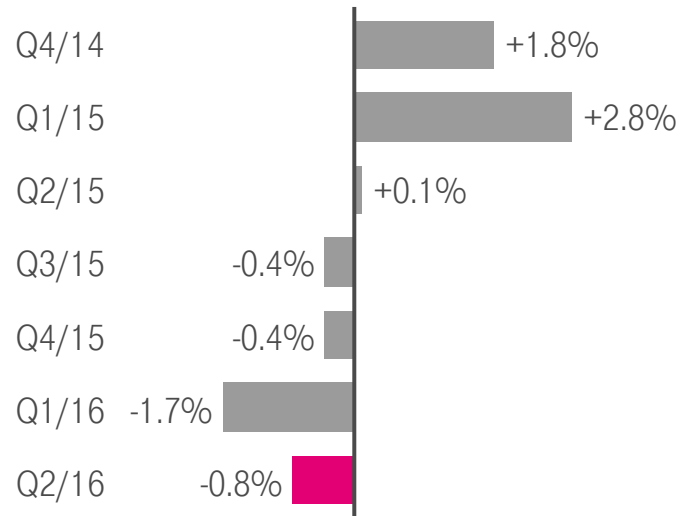


1) Fixed network core business 2) Figures 2015 have been restated . Approx. 80 million € shifted from wholesale to others

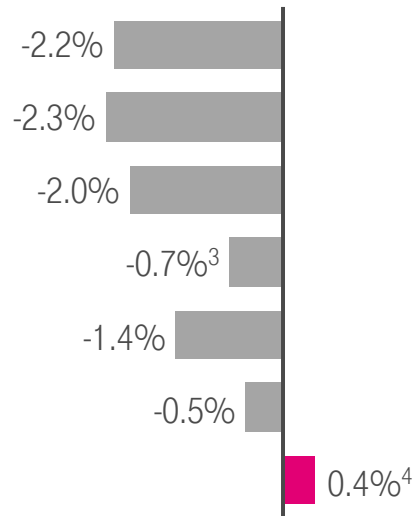


# GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES: GROWTH IN FIXED, STABLE OVERALL

## Mobile service revenues



## Fixed line service revenues<sup>1,2</sup>



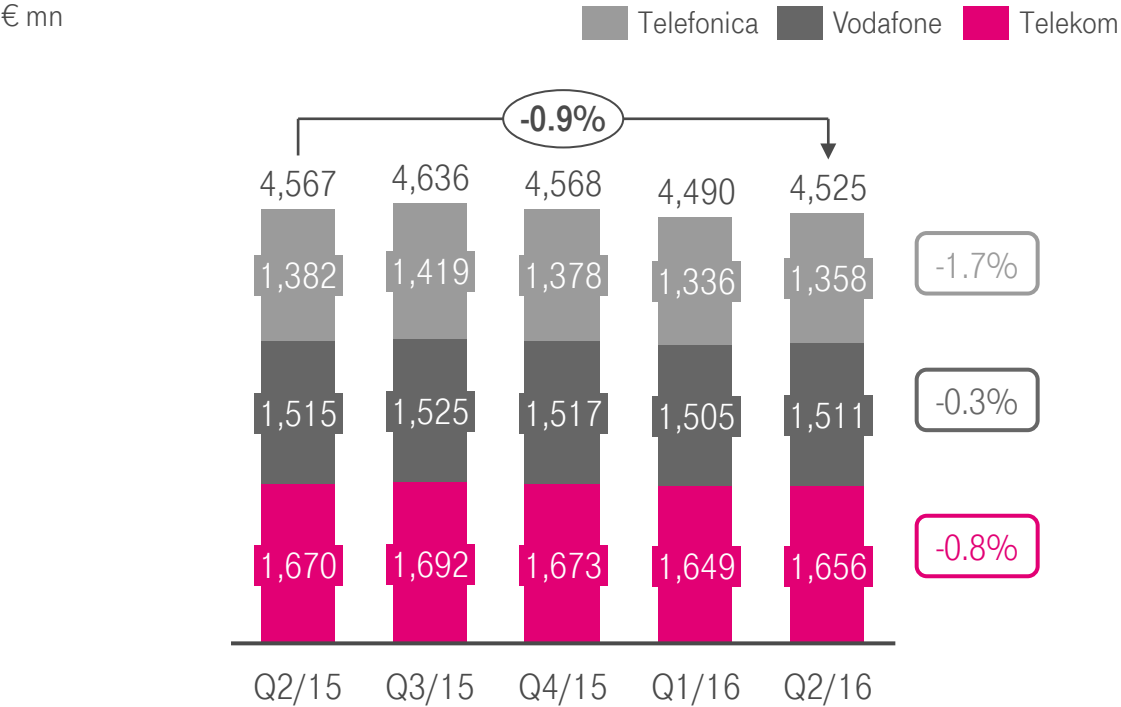
## Total service revenues<sup>1,2</sup>



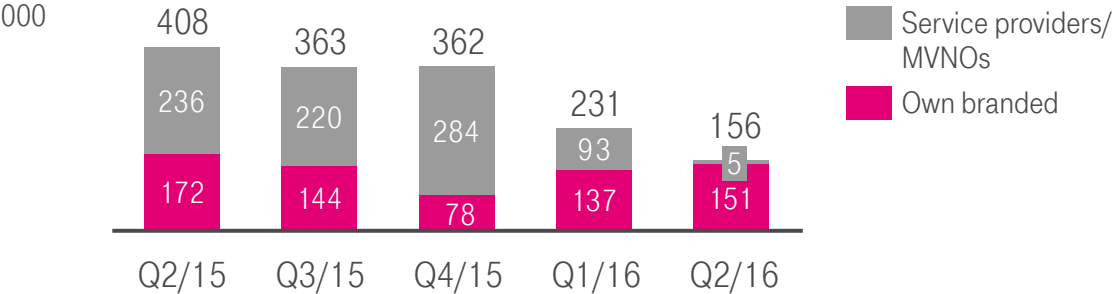
1) Total service revenues is a sum of fixed line and mobile service revenues. We define fixed line service revenues as fixed network core business revenues less fixed hardware revenues plus wholesale services fixed network revenues.. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenues as fixed service revenues, and thus also part of total service revenues. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be +0.2% in Q2/16, whereas TSR growth rate would be -0.2% in Q2/16. Old growth rates have not been restated. 2) Percentage changes for Q4 2014 – Q4 2015 not restated 3) Revenue in Q3/15 benefitted from special factor related to settlement agreements concerning charged fees from previous years. Adjusted growth rate at -1.5% for fixed service revenues, respectively -1.1% for total service revenues 4) Revenue in Q2/16 impacted by a negative special factor related to a settlement agreement. Adjusted growth rate at +0.7% for fixed service revenues under definition in Q2/16 (see 1), respectively +0.2% for total service revenues under definition in Q2/16 (see 1).

# GERMANY MOBILE: STEADY COMMERCIAL MOMENTUM

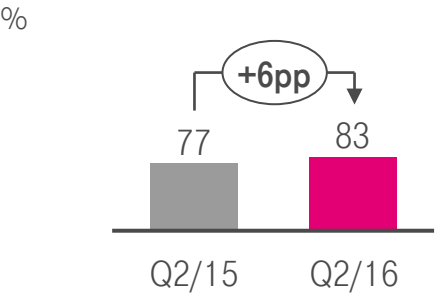
## German mobile market service revenue



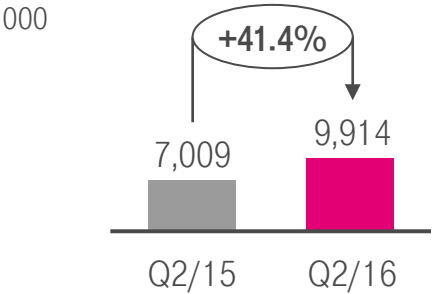
## Contract net adds<sup>1</sup>



## Smartphone penetration<sup>2</sup>



## LTE customers<sup>3</sup>

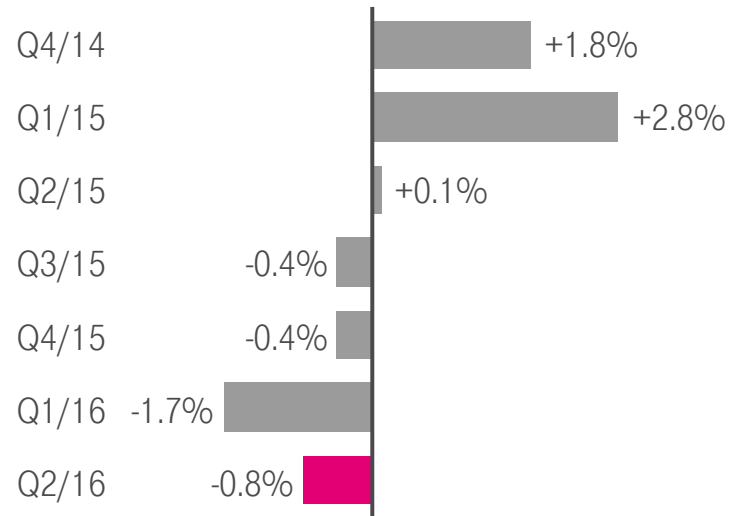


1) Figures may not add up due to rounding 2) Of own branded retail customers 3) Customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

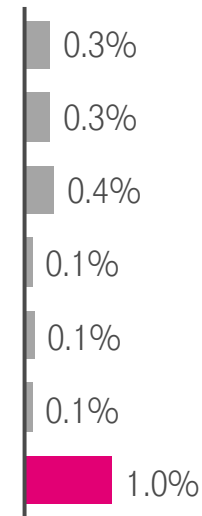


# GERMAN MOBILE SERVICE REVENUES: TREND RECOVERY IN Q2 AS EXPECTED

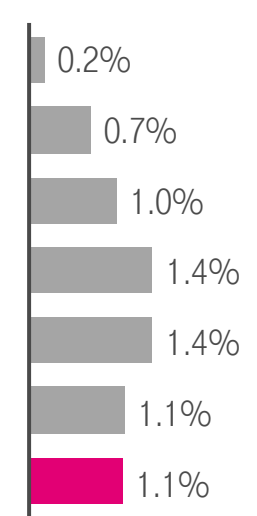
## Reported mobile service revenues



## Impact of mobile regulation<sup>1</sup>



## Impact of convergent offers<sup>2</sup>



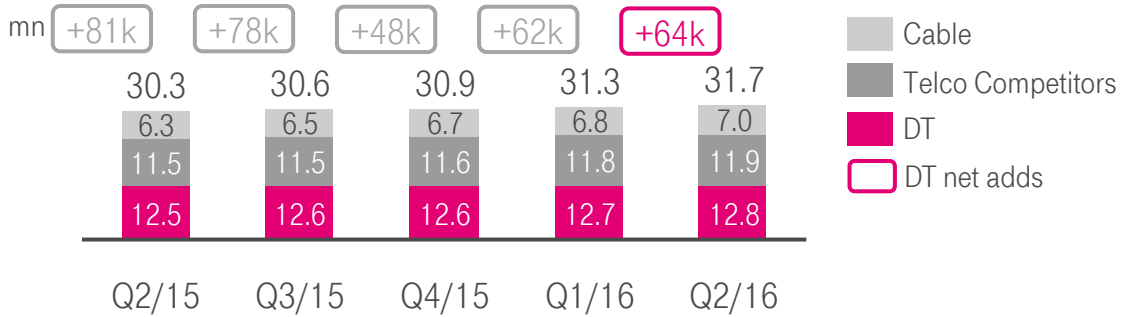
## Medium term guidance (2014–2018 CAGR): Re-iterated

≈ +1% (without EU roaming impact)

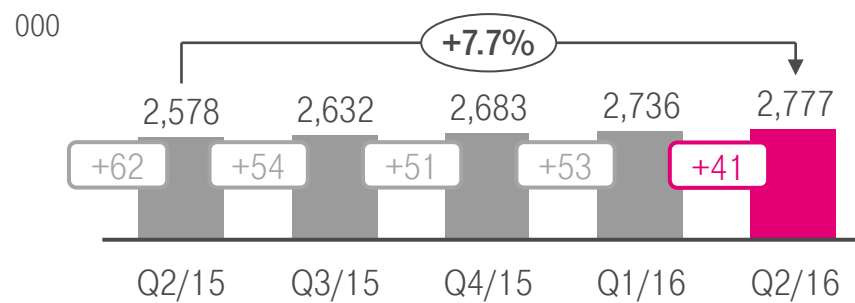
1) Impact of MTR and EU Roaming regulation 2) Impact of MagentaEINS and Telekom LTE broadband

# GERMANY FIXED: STRONG GROWTH IN FIBER

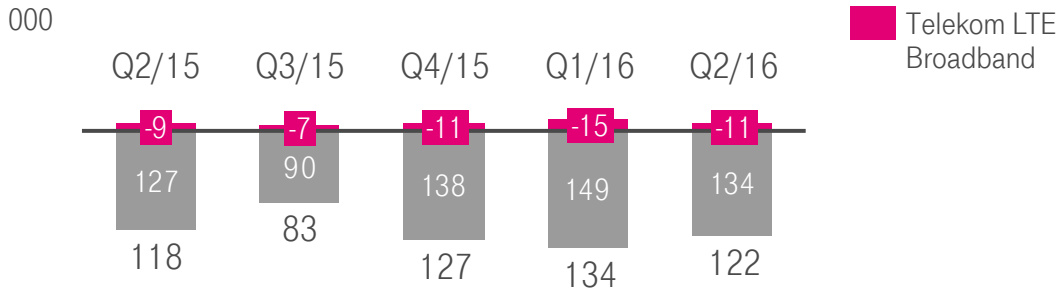
## German broadband market<sup>1</sup>



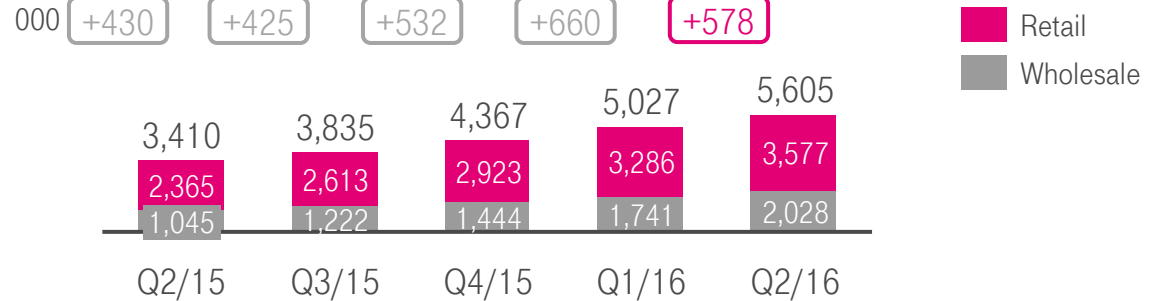
## Entertain customers



## Line losses



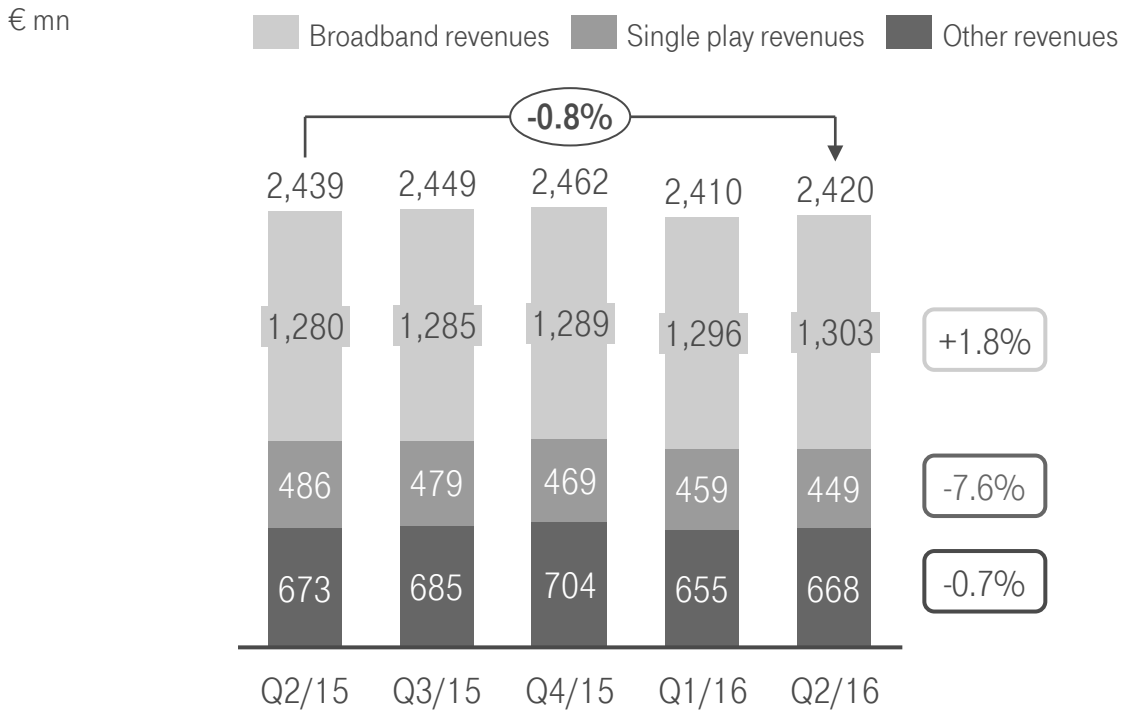
## Fiber customers<sup>2</sup>



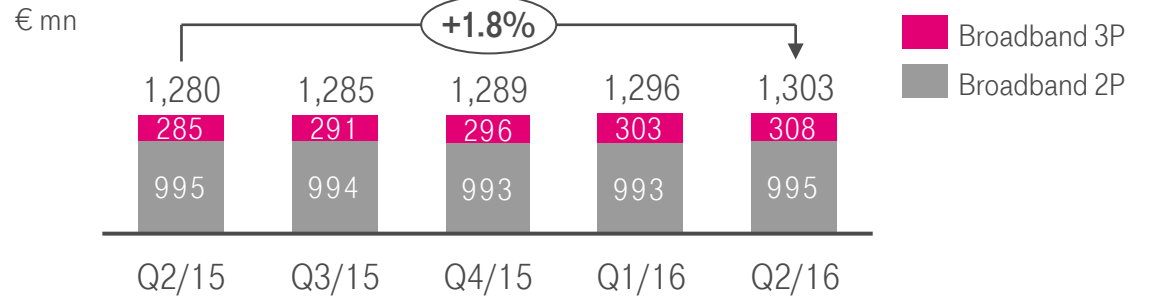
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

# GERMANY FIXED: FIBER DRIVES RETAIL BROADBAND REVENUES

## Fixed network revenues retail

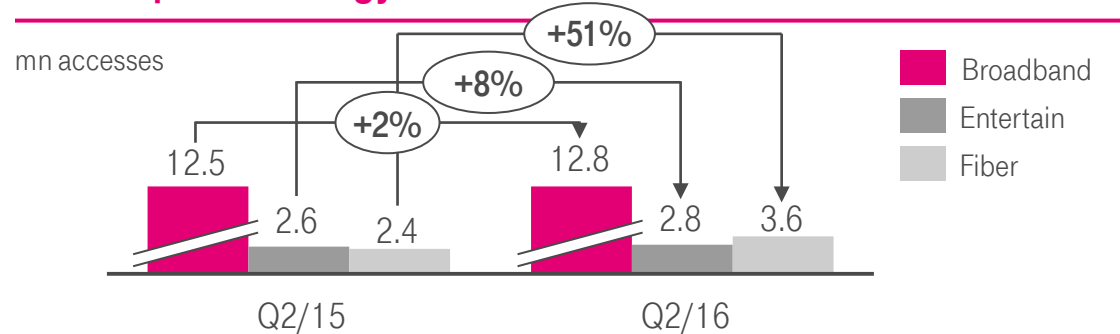


## Broadband revenues



## Retail upsell strategy

% calculated on exact numbers

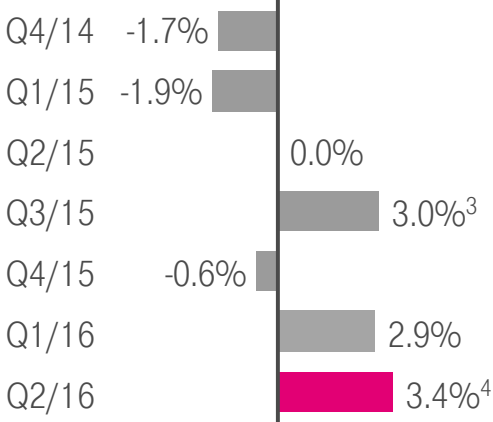


LIFE IS FOR SHARING.

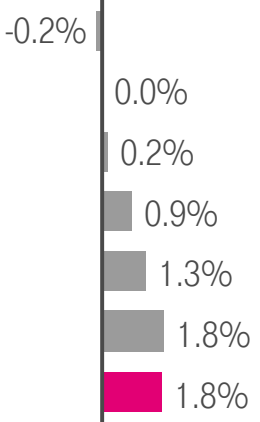
# GERMAN FIXED LINE SERVICE REVENUES: SUCCESSFUL TURNAROUND

## Growth rates YOY

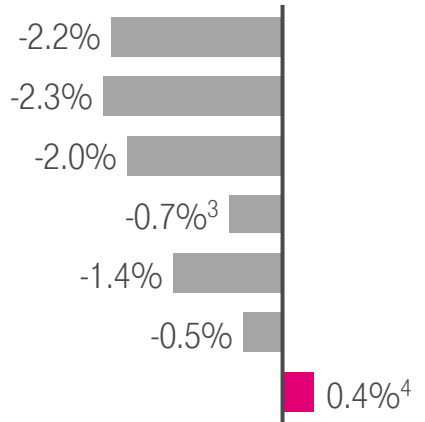
### Wholesale revs<sup>2</sup>



### Broadband revs



### Fixed line service revenues<sup>1,2</sup>



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

**+0.0%**

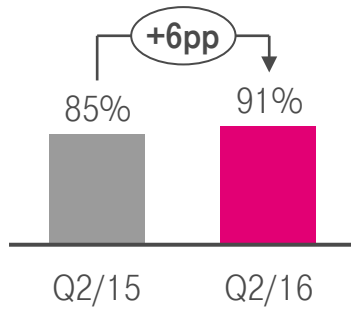
**+2.0%**

1) We define fixed line service revenues as fixed network core business revenues less fixed hardware revenues plus wholesale services fixed network revenues.. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenues as fixed service revenues. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be +0.2% in Q2/16. Prior quarters growth rates have not been restated. 2) Percentage changes for Q4 2014 – Q4 2015 not restated 3) Revenue in Q3/15 benefitted from special factor related to settlement agreements concerning charged fees from previous years. Adjusted growth rate at 0.0% for wholesale, respectively -1.1% for total service revenues. 4) Revenue in Q2/16 impacted by a negative special factor related to a settlement agreement. Adjusted growth rate at +4.6% for wholesale, respectively +0.7% for fixed service revenues under definition in Q2/16 (see 1)

# GERMANY: NETWORK ROLL-OUT AND TRANSFORMATION PROGRESS TOWARDS TARGET

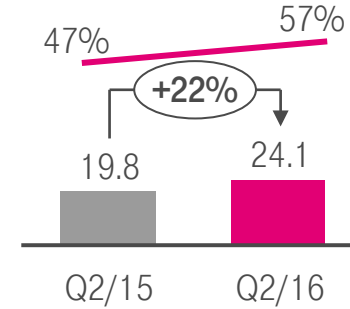
## INS - Status LTE rollout

POP  
Coverage in %<sup>1</sup>



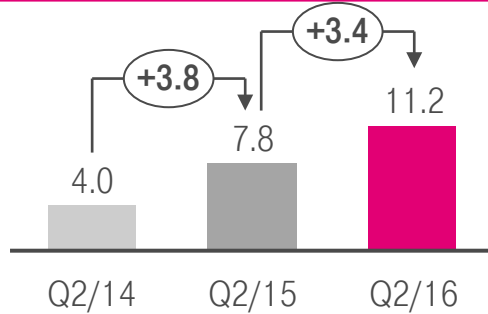
## INS - Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



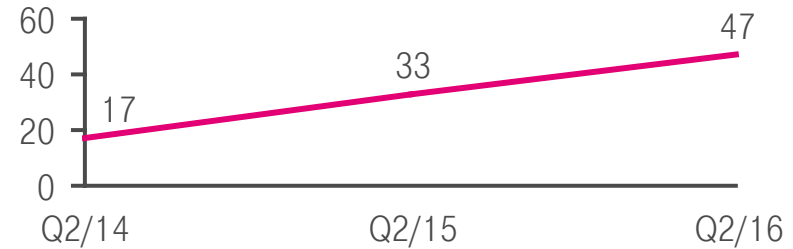
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

in % of lines



**Target:**  
100% of lines  
by 2018!

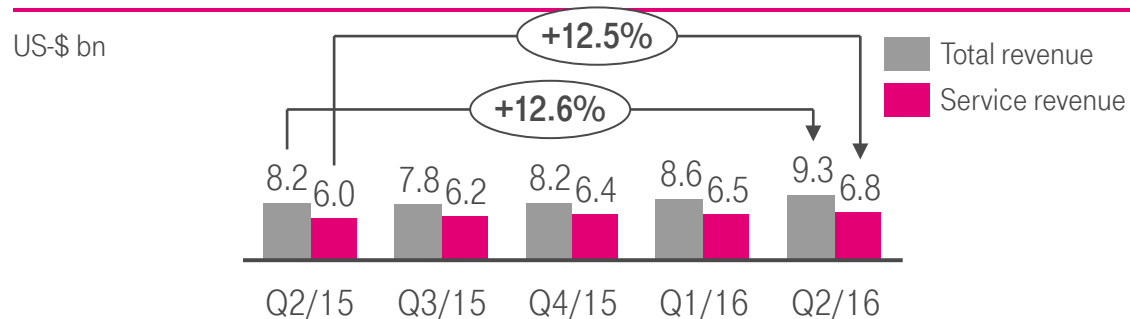
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



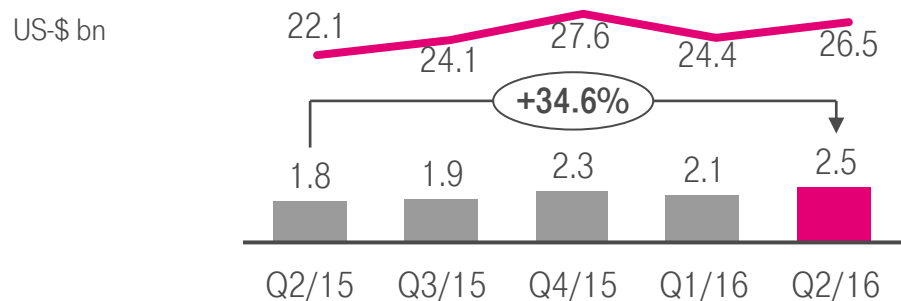
LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: STRONG GROWTH IN ALL KEY METRICS

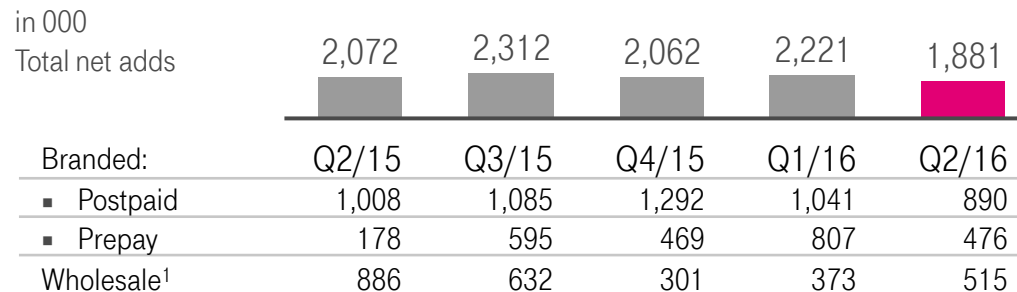
## Revenue and service revenue



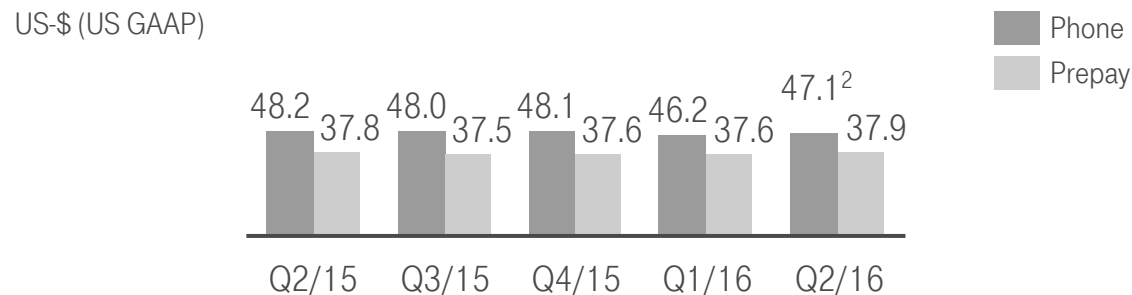
## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Net adds



## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU



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

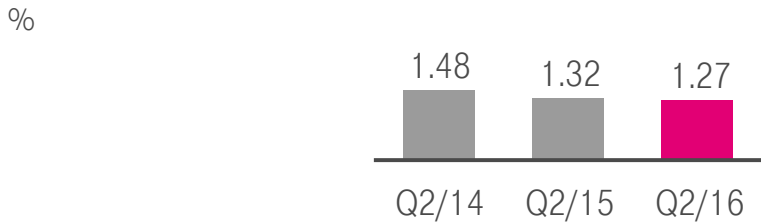
2) Excl. data stash effect postpaid phone ARPU increased 0.8% QoQ and decreased 0.4% yoy



LIFE IS FOR SHARING.

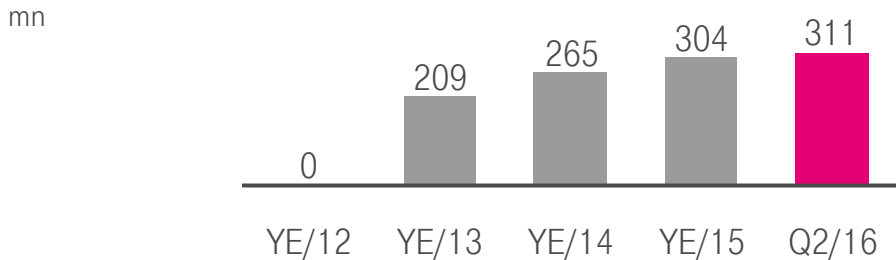
# FOCUS ON TMUS: IMPORTANT DRIVERS KEEP TRENDING WELL

## Branded postpaid phone churn



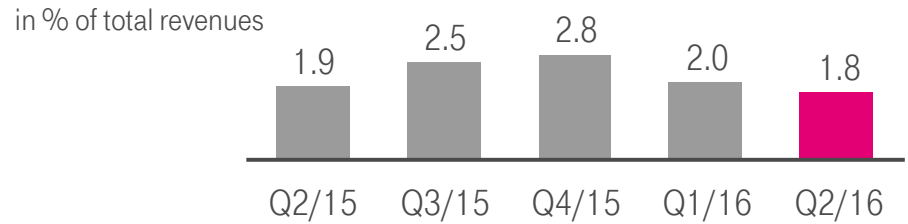
- Lowest ever churn level

## LTE covered POPs



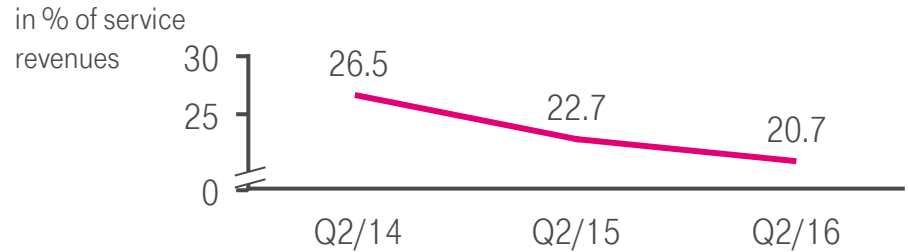
- A-block update: Deployed in more than 200 million POPs across 350 market areas (spectrum covers approx. 83% of US POPs or 269M people)

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



- Receivables classified as prime slightly up at 53% (adj. for EIP receivables sold)

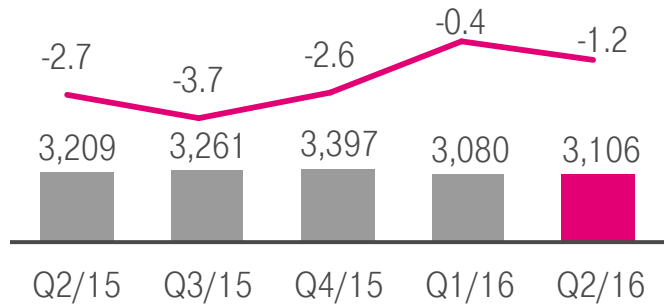
## Cost of service



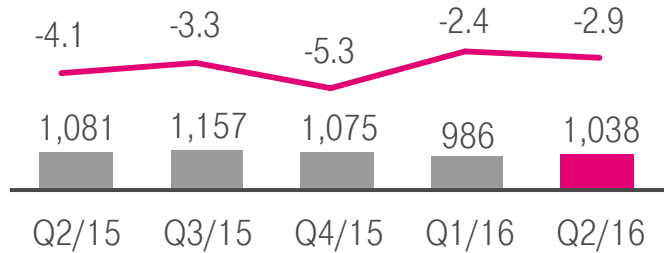
- MetroPCS synergies and growing scale outweigh network expansion costs

# EUROPE: TREND TOWARDS STABILIZATION CONTINUES

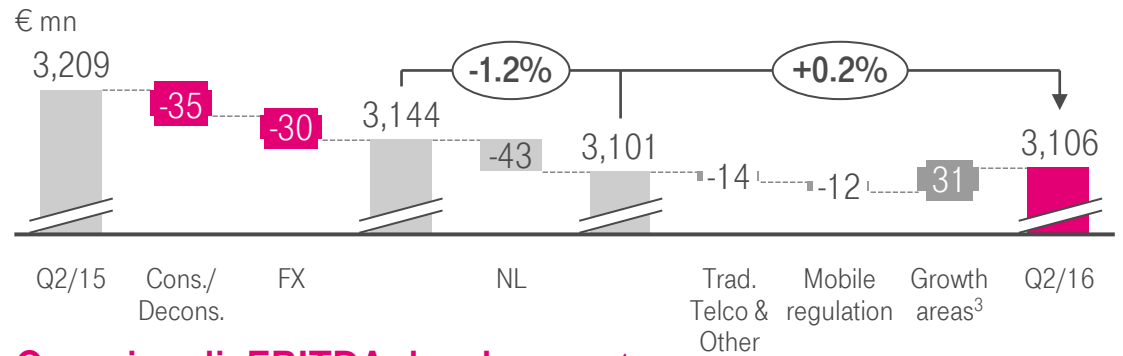
## Revenue as reported in € mn and organic change yoy in %<sup>1,2</sup>



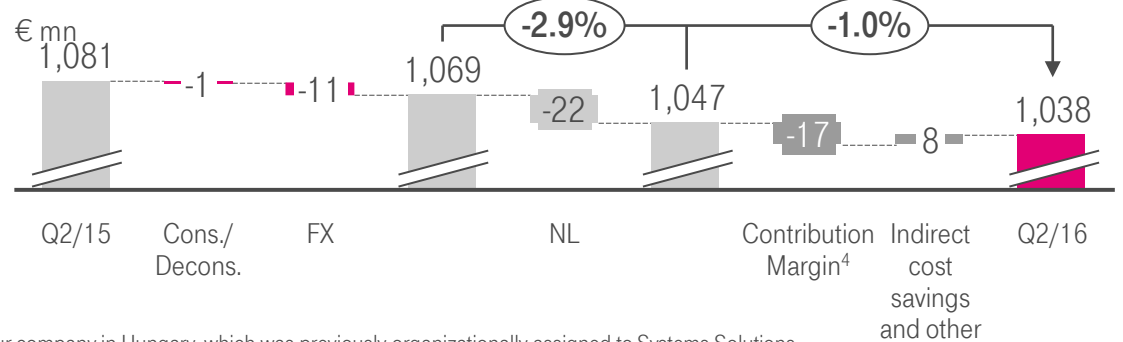
## Adj. EBITDA as reported and organic change yoy in %<sup>1,2</sup>



## Organic revenue development



## Organic adj. EBITDA development



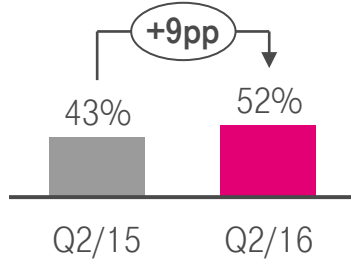
1) %-change figures as previously disclosed. Not adjusted for restatement. 2) The Business Customers unit of Magyar Telekom, our company in Hungary, which was previously organizationally assigned to Systems Solutions was consolidated in the Europe operating segment as of January 1, 2016. 2015 figures have been restated. 3) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other) 4) Total Revenues – Direct Cost



# EUROPE: IP MIGRATION AND LTE LEADERSHIP

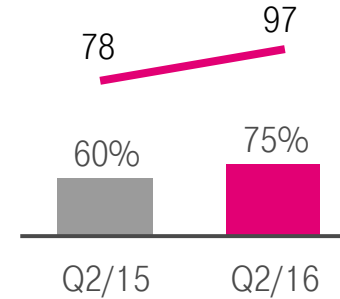
## IP migration

IP share of fixed network access lines



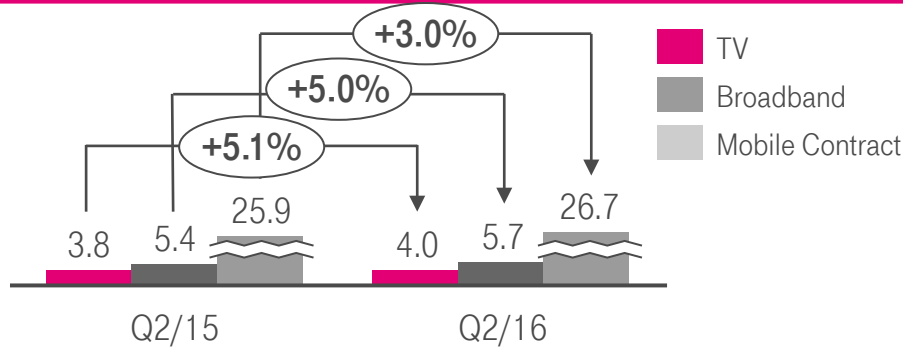
## LTE rollout

LTE outdoor pop coverage  
mn and %



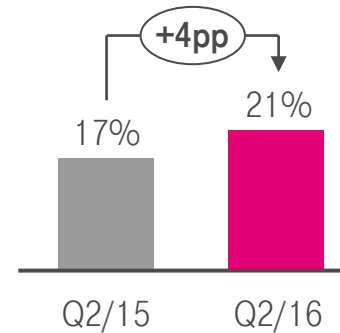
## Customer base<sup>1</sup>

mn



## Fiber rollout<sup>1</sup>

Fiber household coverage



1) ≥ 100Mbit/s<sup>2</sup>-coverage: FTTH, FTTB, FTTC (with Vectoring), cable/ED3. Broadband also incl. wholesale customers

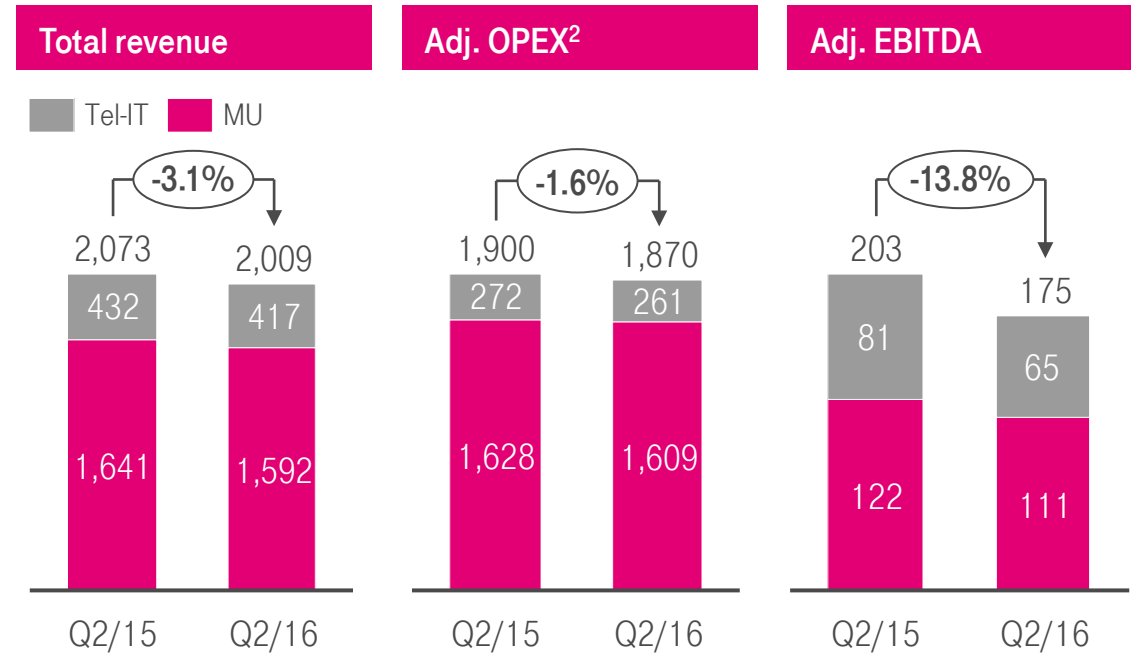


LIFE IS FOR SHARING.

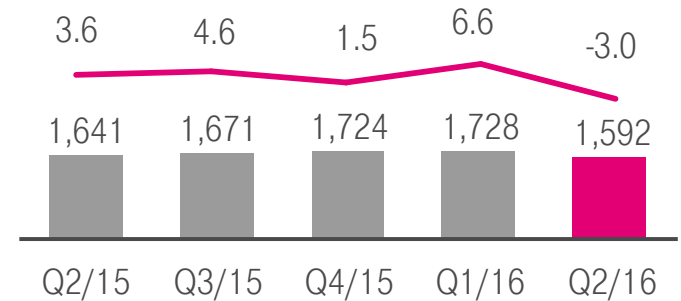
# SYSTEMS SOLUTIONS: TRANSFORMATION CONTINUES

## T-Systems Financials<sup>1</sup>

€ mn

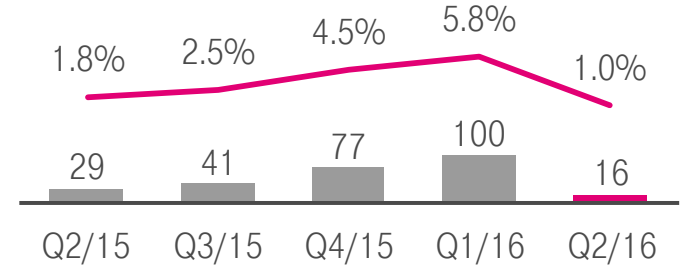


## Revenue Market Unit in € million and change yoy in %<sup>3</sup>



## Adj. EBIT and margin Market Unit

%  
€ mn



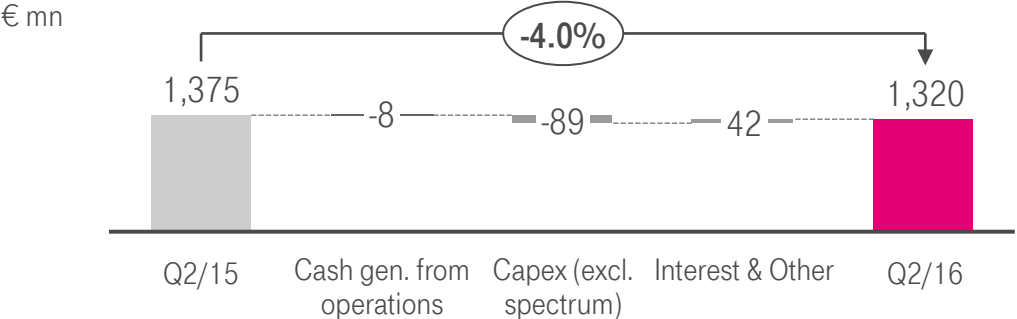
1) Trends in Q1/16 positively impacted by completion toll system Belgium – normalization in Q2 2) Figures may not add up due to rounding/elimination 3) % change figures as previously disclosed. Not adjusted for restatement.



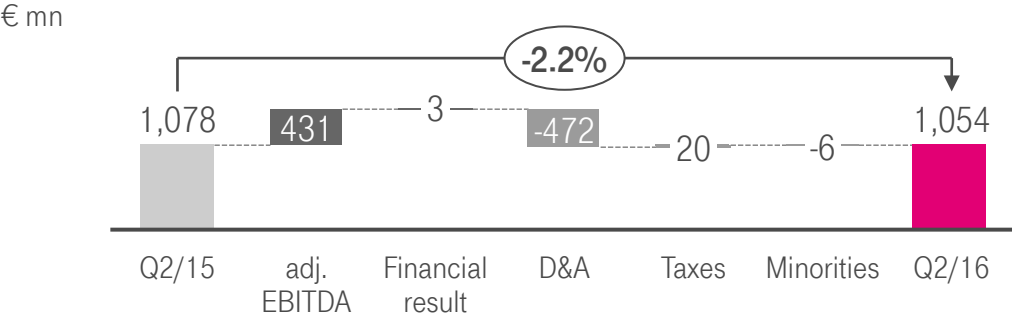
LIFE IS FOR SHARING.

# FINANCIALS: FCF, NET DEBT AND NET INCOME

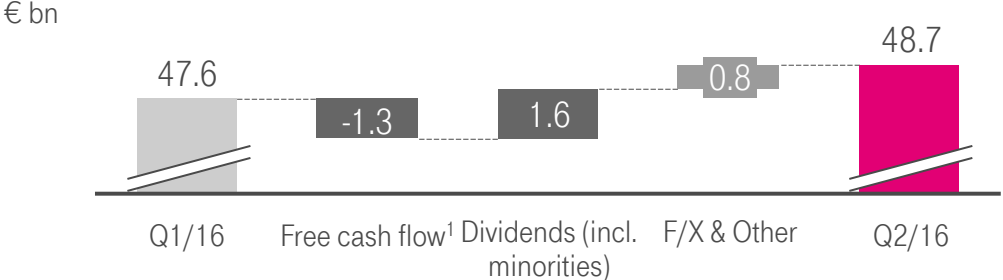
## Free cash flow Q2/16<sup>1</sup>



## Adj. net income Q2/16



## Net debt development Q2/16



<sup>1</sup>) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment (Q2/15: € 1,755 million; Q2/16: € 39 million)

# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	30/06/2015	30/09/2015	31/12/2015	31/03/2016	30/06/2016
Balance sheet total	135.0	135.2	143.9	143.6	143.5
Shareholders' equity	36.0	36.5	38.2	38.4	37.0
Net debt	48.8	47.9	47.6	47.6	48.7
Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.6	2.5	2.4	2.3	2.3
Equity ratio	26.6%	27.0%	26.5%	26.8%	25.8%

## Comfort zone ratios

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

## Current rating

Fitch:	<b>BBB+</b>	stable outlook
Moody's:	<b>Baa1</b>	stable outlook
S&P:	<b>BBB+</b>	stable outlook

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

# 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 11 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/16Q2](http://www.telekom.com/16Q2)
- 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

---

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

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



# FURTHER QUESTIONS

## PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

### Investor Relations Contact details

---

Phone +49 228 181 - 8 88 80

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

Contact details for all  
IR representatives:

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



### IR webpage

---

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

### IR twitter account

---

[www.twitter.com/DT\\_IR](http://www.twitter.com/DT_IR)

### IR youtube playlist

---

[www.youtube.com/deutschetelekom](http://www.youtube.com/deutschetelekom)



LIFE IS FOR SHARING.

**THANK YOU!**



# BACKUP Q2 2016

## DEUTSCHE TELEKOM

 H1 2016

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

### Investor Relations, Bonn office

Phone +49 228 181 - 8 88 80  
Fax +49 228 181 - 8 88 99  
E-Mail [investor.relations@telekom.de](mailto:investor.relations@telekom.de)



LIFE IS FOR SHARING.

# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors I & II	12 - 13		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	56
		EBITDA reconciliation	57
		Greece	59
		Romania	61
		Hungary	63
		Poland	65
		Czech Republic	67
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	69
		Croatia	70
		Slovakia	72
		Austria	74
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	77
		EBITDA reconciliation	78
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	81
		EBITDA reconciliation	82
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	84

# NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

# GROUP AT A GLANCE<sup>1</sup>

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>17.428</b>	<b>17.099</b>	<b>17.859</b>	<b>69.228</b>	<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>2,2</b>	<b>34.270</b>	<b>35.447</b>	<b>3,4</b>
Germany		5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	5.406	(3,1)	11.169	10.858	(2,8)
United States		7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	8.196	10,1	14.348	16.012	11,6
Europe		3.209	3.261	3.397	13.024	3.080	3.106	(3,2)	6.366	6.186	(2,8)
Systems Solutions		2.073	2.031	2.163	8.194	2.045	2.009	(3,1)	4.000	4.054	1,4
Group Headquarters & Group Services		584	555	571	2.275	513	542	(7,2)	1.149	1.055	(8,2)
Reconciliation		(1.461)	(1.400)	(1.449)	(5.611)	(1.276)	(1.442)	1,3	(2.762)	(2.718)	1,6
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.235	5.248	5.321	21.069	5.136	5.076	(3,0)	10.500	10.212	(2,7)
United States		7.443	7.059	7.518	28.924	7.816	8.195	10,1	14.347	16.011	11,6
Europe		3.150	3.200	3.334	12.782	3.018	3.020	(4,1)	6.248	6.038	(3,4)
Systems Solutions		1.435	1.452	1.520	5.827	1.545	1.402	(2,3)	2.855	2.947	3,2
Group Headquarters & Group Services		165	140	166	626	115	124	(24,8)	320	239	(25,3)
<b>GROUP</b>		<b>17.428</b>	<b>17.099</b>	<b>17.859</b>	<b>69.228</b>	<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>2,2</b>	<b>34.270</b>	<b>35.447</b>	<b>3,4</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.224	2.269	2.086	8.790	2.180	2.225	0,0	4.435	4.405	(0,7)
United States		1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	2.172	31,5	2.877	4.080	41,8
Europe		1.081	1.157	1.075	4.329	986	1.038	(4,0)	2.097	2.024	(3,5)
Systems Solutions		203	176	216	740	206	175	(13,8)	348	381	9,5
Group Headquarters & Group Services		(76)	(133)	(321)	(552)	(117)	(108)	(42,1)	(98)	(225)	n.a.
Reconciliation		(58)	(6)	12	(53)	0	(45)	22,4	(59)	(45)	23,7
<b>GROUP</b>		<b>5.026</b>	<b>5.165</b>	<b>5.143</b>	<b>19.908</b>	<b>5.163</b>	<b>5.457</b>	<b>8,6</b>	<b>9.600</b>	<b>10.620</b>	<b>10,6</b>
Proportional EBITDA		4.173	4.236	4.088	16.317	4.173	4.384	5,1	7.993	8.557	7,1

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

# GROUP

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
<b>(EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
Germany		39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	41,1	1,2p	39,7	40,5	0,8p
United States		22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	26,5	4,4p	20,0	25,5	5,5p
Europe		33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	33,4	(0,3p)	32,9	32,7	(0,2p)
Systems Solutions		9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	8,7	(1,1p)	8,7	9,4	0,7p
Group Headquarters & Group Services		(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(19,9)	(6,9p)	(8,5)	(21,3)	(12,8p)
<b>GROUP</b>		<b>28,8</b>	<b>30,2</b>	<b>28,8</b>	<b>28,8</b>	<b>29,3</b>	<b>30,6</b>	<b>1,8p</b>	<b>28,0</b>	<b>30,0</b>	<b>2,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		2.622	1.073	965	5.609	908	909	(65,3)	3.571	1.817	(49,1)
United States		1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	1.251	1,7	3.959	3.007	(24,0)
Europe		303	403	463	1.667	1.009	391	29,0	801	1.400	74,8
Systems Solutions		276	282	345	1.151	237	260	(5,8)	524	497	(5,2)
Group Headquarters & Group Services		65	69	112	342	60	51	(21,5)	161	111	(31,1)
Reconciliation		(166)	(117)	(163)	(537)	(74)	(159)	4,2	(257)	(233)	9,3
<b>GROUP</b>		<b>4.330</b>	<b>2.813</b>	<b>3.041</b>	<b>14.613</b>	<b>3.896</b>	<b>2.703</b>	<b>(37,6)</b>	<b>8.759</b>	<b>6.599</b>	<b>(24,7)</b>
- thereof spectrum investment		1.755	115	26	3.795	1.065	39	(97,8)	3.654	1.104	(69,8)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		1.078	1.040	959	4.113	1.047	1.054	(2,2)	2.114	2.101	(0,6)
as reported		712	809	946	3.254	3.125	621	(12,8)	1.499	3.746	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b>											
Proportional free cash flow		1.375	1.308	998	4.546	822	1.320	(4,0)	2.240	2.142	(4,4)
		1.228	1.092	442	3.631	837	1.104	(10,1)	2.097	1.941	(7,4)
<b>NET DEBT</b>		<b>48.835</b>	<b>47.868</b>	<b>47.570</b>	<b>47.570</b>	<b>47.603</b>	<b>48.692</b>	<b>(0,3)</b>	<b>48.835</b>	<b>48.692</b>	<b>(0,3)</b>

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

# DT GROUP

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

	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to		Change compared to	
		2015	2015	2015	2016	2016	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3</b>	<b>17.602</b>	<b>17.718</b>	<b>17.833</b>	<b>17.960</b>	<b>18.077</b>	<b>117</b>	<b>0,7</b>	<b>475</b>	<b>2,7</b>
Germany		12.518	12.596	12.644	12.706	12.770	64	0,5	252	2,0
Europe		5.084	5.122	5.189	5.254	5.307	53	1,0	223	4,4
Greece		1.426	1.457	1.505	1.541	1.573	32	2,1	147	10,3
Romania		1.186	1.181	1.186	1.204	1.204	0	n.a.	18	1,5
Hungary		956	975	988	996	1.003	7	0,7	47	4,9
Poland		9	8	10	10	10	0	n.a.	1	11,1
Czech Republic		141	136	132	131	131	0	n.a.	(10)	(7,1)
Croatia		642	638	636	634	639	5	0,8	(3)	(0,5)
Slovakia		459	465	473	481	489	8	1,7	30	6,5
other		264	262	258	256	258	2	0,8	(6)	(2,3)
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3,4</b>	<b>29.312</b>	<b>29.152</b>	<b>28.990</b>	<b>28.780</b>	<b>28.610</b>	<b>(170)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(702)</b>	<b>(2,4)</b>
Germany		20.437	20.354	20.227	20.093	19.971	(122)	(0,6)	(466)	(2,3)
Europe		8.875	8.798	8.763	8.687	8.639	(48)	(0,6)	(236)	(2,7)
Greece		2.591	2.577	2.586	2.583	2.576	(7)	(0,3)	(15)	(0,6)
Romania		2.153	2.117	2.091	2.055	2.029	(26)	(1,3)	(124)	(5,8)
Hungary		1.671	1.677	1.674	1.659	1.655	(4)	(0,2)	(16)	(1,0)
Poland		18	17	18	18	18	0	n.a.	0	n.a.
Czech Republic		152	147	154	141	140	(1)	(0,7)	(12)	(7,9)
Croatia		1.038	1.020	1.004	1.012	1.009	(3)	(0,3)	(29)	(2,8)
Slovakia		864	858	855	851	848	(3)	(0,4)	(16)	(1,9)
other		389	385	381	367	365	(2)	(0,5)	(24)	(6,2)
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>	<b>3</b>	<b>154.718</b>	<b>157.358</b>	<b>156.392</b>	<b>158.354</b>	<b>160.735</b>	<b>2.381</b>	<b>1,5</b>	<b>6.017</b>	<b>3,9</b>
Germany		39.465	39.892	40.373	40.643	41.138	495	1,2	1.673	4,2
United States		58.908	61.220	63.282	65.503	67.384	1.881	2,9	8.476	14,4
Europe		56.345	56.246	52.737	52.208	52.213	5	0,0	(4.132)	(7,3)
Greece		7.387	7.428	7.399	7.477	7.610	133	1,8	223	3,0
Romania		6.015	5.905	5.992	5.934	5.909	(25)	(0,4)	(106)	(1,8)
Hungary		5.476	5.482	5.504	5.372	5.344	(28)	(0,5)	(132)	(2,4)
Poland		15.827	15.696	12.056	11.821	11.635	(186)	(1,6)	(4.192)	(26,5)
Czech Republic		5.996	5.981	6.019	6.024	6.008	(16)	(0,3)	12	0,2
Croatia		2.241	2.323	2.233	2.206	2.246	40	1,8	5	0,2
Netherlands		3.689	3.686	3.677	3.668	3.671	3	0,1	(18)	(0,5)
Slovakia		2.196	2.204	2.235	2.231	2.227	(4)	(0,2)	31	1,4
Austria		3.934	3.962	4.323	4.221	4.275	54	1,3	341	8,7
other		3.585	3.579	3.299	3.255	3.287	32	1,0	(298)	(8,3)

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

<sup>2</sup> 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.

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

<sup>4</sup> Fixed network lines in operation excluding lines for internal use and public telecommunications.

# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78

<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82

<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84
<hr/>	

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.464</b>	<b>17.075</b>	<b>17.860</b>	<b>69.241</b>	<b>17.630</b>	<b>17.827</b>	<b>2,1</b>	<b>34.306</b>	<b>35.457</b>	<b>3,4</b>
Other operating income		301	233	459	1.390	268	203	(32,6)	698	471	(32,5)
Changes in inventories		3	1	(20)	(11)	12	(6)	n.a.	8	6	(25,0)
Own capitalized costs		462	515	561	2.036	481	518	12,1	960	999	4,1
Goods and services purchased		(8.795)	(8.279)	(9.206)	(35.010)	(8.587)	(8.683)	1,3	(17.525)	(17.270)	1,5
Personnel costs		(3.699)	(3.609)	(3.642)	(14.647)	(3.813)	(3.702)	(0,1)	(7.396)	(7.515)	(1,6)
Other operating expenses		(710)	(771)	(869)	(3.091)	(828)	(700)	1,4	(1.451)	(1.528)	(5,3)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(2.679)	(2.775)	(3.097)	(11.235)	(3.142)	(3.151)	(17,6)	(5.363)	(6.293)	(17,3)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.347</b>	<b>2.390</b>	<b>2.046</b>	<b>8.673</b>	<b>2.021</b>	<b>2.306</b>	<b>(1,7)</b>	<b>4.237</b>	<b>4.327</b>	<b>2,1</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	13,4	14,0	11,5	12,5	11,5	12,9	(0,5p)	12,4	12,2	(0,2p)
Profit (loss) from financial activities		(749)	(656)	(387)	(2.233)	(215)	(746)	0,4	(1.190)	(961)	19,2
of which: finance costs		(579)	(580)	(608)	(2.367)	(634)	(653)	(12,8)	(1.179)	(1.287)	(9,2)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.598</b>	<b>1.734</b>	<b>1.659</b>	<b>6.440</b>	<b>1.806</b>	<b>1.560</b>	<b>(2,4)</b>	<b>3.047</b>	<b>3.366</b>	<b>10,5</b>
Income taxes		(444)	(572)	(545)	(1.927)	(582)	(424)	4,5	(810)	(1.006)	(24,2)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.154</b>	<b>1.162</b>	<b>1.114</b>	<b>4.513</b>	<b>1.224</b>	<b>1.136</b>	<b>(1,6)</b>	<b>2.237</b>	<b>2.360</b>	<b>5,5</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		76	122	155	400	177	82	7,9	123	259	n.a.
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.078</b>	<b>1.040</b>	<b>959</b>	<b>4.113</b>	<b>1.047</b>	<b>1.054</b>	<b>(2,2)</b>	<b>2.114</b>	<b>2.101</b>	<b>(0,6)</b>



# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.428</b>	<b>17.099</b>	<b>17.859</b>	<b>69.228</b>	<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>2,2</b>	<b>34.270</b>	<b>35.447</b>	<b>3,4</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>712</b>	<b>809</b>	<b>946</b>	<b>3.254</b>	<b>3.125</b>	<b>621</b>	<b>(12,8)</b>	<b>1.499</b>	<b>3.746</b>	<b>n.a.</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		47	59	140	248	252	65	38,3	49	317	n.a.
= Profit (loss)		759	868	1.086	3.502	3.377	686	(9,6)	1.548	4.063	n.a.
- Income taxes		(283)	(260)	(499)	(1.276)	(934)	(114)	59,7	(517)	(1.048)	n.a.
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.042	1.128	1.585	4.778	4.311	800	(23,2)	2.065	5.111	n.a.
- Profit (loss) from financial activities		(764)	(657)	(386)	(2.250)	(214)	(746)	2,4	(1.207)	(960)	20,5
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.806</b>	<b>1.785</b>	<b>1.971</b>	<b>7.028</b>	<b>4.525</b>	<b>1.546</b>	<b>(14,4)</b>	<b>3.272</b>	<b>6.071</b>	<b>85,5</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.728)	(2.796)	(3.142)	(11.360)	(3.142)	(3.151)	(15,5)	(5.422)	(6.293)	(16,1)
<b>= EBITDA</b>		<b>4.534</b>	<b>4.581</b>	<b>5.113</b>	<b>18.388</b>	<b>7.667</b>	<b>4.697</b>	<b>3,6</b>	<b>8.694</b>	<b>12.364</b>	<b>42,2</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	26,0	26,8	28,6	26,6	43,5	26,4	0,4p	25,4	34,9	9,5p
- Special factors affecting EBITDA		(492)	(584)	(30)	(1.520)	2.504	(760)	(54,5)	(906)	1.744	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>5.026</b>	<b>5.165</b>	<b>5.143</b>	<b>19.908</b>	<b>5.163</b>	<b>5.457</b>	<b>8,6</b>	<b>9.600</b>	<b>10.620</b>	<b>10,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	28,8	30,2	28,8	28,8	29,3	30,6	1,8p	28,0	30,0	2,0p

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.428</b>	<b>17.099</b>	<b>17.859</b>	<b>69.228</b>	<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>2,2</b>	<b>34.270</b>	<b>35.447</b>	<b>3,4</b>
Other operating income		337	233	1.041	2.008	3.179	258	(23,4)	734	3.437	n.a.
Changes in inventories		3	1	(20)	(11)	12	(6)	n.a.	8	6	(25,0)
Own capitalized costs		464	515	561	2.041	480	518	11,6	965	998	3,4
Goods and services purchased		(8.869)	(8.624)	(9.306)	(35.706)	(8.663)	(8.764)	1,2	(17.776)	(17.427)	2,0
Personnel costs		(4.064)	(3.857)	(4.065)	(15.856)	(4.062)	(4.365)	(7,4)	(7.934)	(8.427)	(6,2)
Other operating expenses		(765)	(786)	(957)	(3.316)	(909)	(761)	0,5	(1.573)	(1.670)	(6,2)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(2.728)	(2.796)	(3.142)	(11.360)	(3.142)	(3.151)	(15,5)	(5.422)	(6.293)	(16,1)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.806</b>	<b>1.785</b>	<b>1.971</b>	<b>7.028</b>	<b>4.525</b>	<b>1.546</b>	<b>(14,4)</b>	<b>3.272</b>	<b>6.071</b>	<b>85,5</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	10,4	10,4	11,0	10,2	25,7	8,7	(1,7p)	9,5	17,1	7,6p
Profit (loss) from financial activities		(764)	(657)	(386)	(2.250)	(214)	(746)	2,4	(1.207)	(960)	20,5
of which: finance costs		(577)	(579)	(607)	(2.363)	(633)	(652)	(13,0)	(1.177)	(1.285)	(9,2)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.042</b>	<b>1.128</b>	<b>1.585</b>	<b>4.778</b>	<b>4.311</b>	<b>800</b>	<b>(23,2)</b>	<b>2.065</b>	<b>5.111</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes		(283)	(260)	(499)	(1.276)	(934)	(114)	59,7	(517)	(1.048)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>759</b>	<b>868</b>	<b>1.086</b>	<b>3.502</b>	<b>3.377</b>	<b>686</b>	<b>(9,6)</b>	<b>1.548</b>	<b>4.063</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		47	59	140	248	252	65	38,3	49	317	n.a.
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>712</b>	<b>809</b>	<b>946</b>	<b>3.254</b>	<b>3.125</b>	<b>621</b>	<b>(12,8)</b>	<b>1.499</b>	<b>3.746</b>	<b>n.a.</b>

# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>(36)</b>	<b>24</b>	<b>(1)</b>	<b>(13)</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>(36)</b>	<b>(10)</b>
Other operating income	1	36	0	582	618	2.911	55	36	2.966
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		2	0	0	5	(1)	0	5	(1)
Goods and services purchased		(74)	(345)	(100)	(696)	(76)	(81)	(251)	(157)
Personnel costs		(365)	(248)	(423)	(1.209)	(249)	(663)	(538)	(912)
Other operating expenses		(55)	(15)	(88)	(225)	(81)	(61)	(122)	(142)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(49)	(21)	(45)	(125)	0	0	(59)	0
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(541)</b>	<b>(605)</b>	<b>(75)</b>	<b>(1.645)</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(965)</b>	<b>1.744</b>
Profit (loss) from financial activities		(15)	(1)	1	(17)	1	0	(17)	1
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(556)</b>	<b>(606)</b>	<b>(74)</b>	<b>(1.662)</b>	<b>2.505</b>	<b>(760)</b>	<b>(982)</b>	<b>1.745</b>
Income taxes		161	312	46	651	(352)	310	293	(42)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(395)</b>	<b>(294)</b>	<b>(28)</b>	<b>(1.011)</b>	<b>2.153</b>	<b>(450)</b>	<b>(689)</b>	<b>1.703</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(29)	(63)	(15)	(152)	75	(17)	(74)	58
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(366)</b>	<b>(231)</b>	<b>(13)</b>	<b>(859)</b>	<b>2.078</b>	<b>(433)</b>	<b>(615)</b>	<b>1.645</b>

1 2015: Income from the sale of the online platform t-online and the digital marketing company InteractiveMedia and income from the sale of part of the share package in Scout24 AG:

Q1/2016 EE joint venture; Q2/2016: sale of a part of the share package in Scout 24 AG

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(492)</b>	<b>(608)</b>	<b>(611)</b>	<b>(2.125)</b>	<b>(407)</b>	<b>(805)</b>	<b>(63,6)</b>	<b>(906)</b>	<b>(1.212)</b>	<b>(33,8)</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(76)	(93)	(228)	(414)	(138)	(564)	n.a.	(93)	(702)	n.a.
of which: expenses for severance payments		(224)	(99)	(96)	(506)	(59)	(57)	74,6	(311)	(116)	62,7
of which: expenses / income for partial retirement		(43)	(43)	(59)	(183)	(48)	(43)	0,0	(81)	(91)	(12,3)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(27)	(8)	(41)	(101)	(3)	1	n.a.	(52)	(2)	96,2
of which: Vivento transfer payments		0	(5)	3	(4)	(1)	0	n.a.	(2)	(1)	50,0
of which: restructuring charges		(131)	(121)	(91)	(433)	(34)	(29)	77,9	(221)	(63)	71,5
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		13	(236)	(17)	(360)	(79)	(66)	n.a.	(107)	(145)	(35,5)
of which: others		(4)	(3)	(82)	(124)	(45)	(47)	n.a.	(39)	(92)	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>36</b>	<b>0</b>	<b>582</b>	<b>618</b>	<b>2.911</b>	<b>55</b>	<b>52,8</b>	<b>36</b>	<b>2.966</b>	<b>n.a.</b>
of which: income due to asset sales		36	0	582	618	2.911	54	50,0	36	2.965	n.a.
of which: others		0	0	0	0	0	1	n.a.	0	1	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>		<b>(36)</b>	<b>24</b>	<b>(1)</b>	<b>(13)</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>72,2</b>	<b>(36)</b>	<b>(10)</b>	<b>72,2</b>
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>(492)</b>	<b>(584)</b>	<b>(30)</b>	<b>(1.520)</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(54,5)</b>	<b>(906)</b>	<b>1.744</b>	<b>n.a.</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>		<b>(49)</b>	<b>(21)</b>	<b>(45)</b>	<b>(125)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(59)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
of which: restructuring charges		0	(1)	1	(3)	0	0	n.a.	(3)	0	n.a.
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		(49)	(20)	(46)	(122)	0	0	n.a.	(56)	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1</b>	<b>(541)</b>	<b>(605)</b>	<b>(75)</b>	<b>(1.645)</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(40,5)</b>	<b>(965)</b>	<b>1.744</b>	<b>n.a.</b>

1 2015: Income from the sale of the online platform t-online and the digital marketing company InteractiveMedia and income from the sale of part of the share package in Scout24 AG:

Q1/2016 EE joint venture; Q2/2016: sale of a part of the share package in Scout 24 AG

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		(15)	(1)	1	(17)	1	0	n.a.	(17)	1	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		(556)	(606)	(74)	(1.662)	2.505	(760)	(36,7)	(982)	1.745	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		161	312	46	651	(352)	310	92,5	293	(42)	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		126	122	130	446	16	316	n.a.	194	332	71,1
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		35	190	(84)	205	(368)	(6)	n.a.	99	(374)	n.a.
Other tax effects		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		(29)	(63)	(15)	(152)	75	(17)	41,4	(74)	58	n.a.
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	1	(366)	(231)	(13)	(859)	2.078	(433)	(18,3)	(615)	1.645	n.a.

1 2015: Income from the sale of the online platform t-online and the digital marketing company InteractiveMedia and income from the sale of part of the share package in Scout24 AG;

Q1/2016: sale of stake in the EE joint venture; Q2/2016: sale of a part of the share package in Scout 24 AG

## 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 2015	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Systems 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 €	%
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.428</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>0</b>	<b>26</b>	<b>(60)</b>	<b>17.368</b>	<b>17.817</b>	<b>2,6</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>1.806</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>(5)</b>	<b>1.801</b>	<b>1.546</b>	<b>(14,2)</b>
Profit (loss) from financial activities		(764)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(764)	(746)	2,4
of which finance costs		(577)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(577)	(652)	(13,0)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>		<b>1.042</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>(5)</b>	<b>1.037</b>	<b>800</b>	<b>(22,9)</b>
Income taxes		(283)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(283)	(114)	59,7
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>759</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>(5)</b>	<b>754</b>	<b>686</b>	<b>(9,0)</b>

## 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 2015	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Systems 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 €	%	
		<b>34.270</b>	0	0	0	0	0	0	139	0	0	88	0	51	(139)	34.131	35.447	3,9
		<b>3.272</b>	0	0	0	0	0	0	15	0	0	3	0	12	(15)	3.257	6.071	86,4
		(1.207)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.207)	(960)	20,5
		(1.177)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.177)	(1.285)	(9,2)
		<b>2.065</b>	0	0	0	0	0	0	15	0	0	3	0	12	(15)	2.050	5.111	n.a.
		(517)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(517)	(1.048)	n.a.
		<b>1.548</b>	0	0	0	0	0	0	15	0	0	3	0	12	(15)	1.533	4.063	n.a.

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

	Note	Jun. 30 2015 millions of €	Sep. 30 2015 millions of €	Dec. 31 2015 millions of €	Mar. 31 2016 millions of €	Jun. 30 2016 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>27.325</b>	<b>27.747</b>	<b>32.184</b>	<b>25.453</b>	<b>24.518</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(10,3)</b>
Cash and cash equivalents		4.694	4.510	6.897	7.332	7.207	(1,7)	53,5
Trade and other receivables		10.600	10.289	9.238	8.894	8.825	(0,8)	(16,7)
Current recoverable income taxes		143	117	129	136	159	16,9	11,2
Other financial assets		2.109	2.386	5.805	4.829	4.172	(13,6)	97,8
Inventories		1.690	1.775	1.847	1.998	1.890	(5,4)	11,8
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		6.458	7.209	6.922	409	463	13,2	(92,8)
Other assets		1.631	1.461	1.346	1.855	1.802	(2,9)	10,5
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>107.653</b>	<b>107.482</b>	<b>111.736</b>	<b>118.152</b>	<b>118.948</b>	<b>0,7</b>	<b>10,5</b>
Intangible assets		57.165	56.049	57.025	57.384	58.269	1,5	1,9
Property, plant and equipment		41.027	42.173	44.637	44.442	44.901	1,0	9,4
Investments accounted for using the equity method		534	424	822	811	782	(3,6)	46,4
Other financial assets		3.046	3.097	3.530	9.877	9.218	(6,7)	n.a.
Deferred tax assets		5.507	5.315	5.248	5.119	5.208	1,7	(5,4)
Other assets		374	424	474	519	570	9,8	52,4
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>134.978</b>	<b>135.229</b>	<b>143.920</b>	<b>143.605</b>	<b>143.466</b>	<b>(0,1)</b>	<b>6,3</b>



# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Jun. 30 2015 millions of €	Sep. 30 2015 millions of €	Dec. 31 2015 millions of €	Mar. 31 2016 millions of €	Jun. 30 2016 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>LIABILITIES</b>		<b>99.017</b>	<b>98.721</b>	<b>105.770</b>	<b>105.161</b>	<b>106.498</b>	<b>1,3</b>	<b>7,6</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>32.603</b>	<b>31.734</b>	<b>33.548</b>	<b>32.211</b>	<b>30.286</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(7,1)</b>
Financial liabilities		15.152	13.685	14.439	13.876	12.570	(9,4)	(17,0)
Trade and other payables		9.158	9.846	11.090	9.867	9.442	(4,3)	3,1
Income tax liabilities		302	230	197	260	203	(21,9)	(32,8)
Other provisions		3.150	3.180	3.367	3.227	2.852	(11,6)	(9,5)
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		10	42	4	0	90	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.831	4.751	4.451	4.981	5.129	3,0	6,2
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>66.414</b>	<b>66.987</b>	<b>72.222</b>	<b>72.950</b>	<b>76.212</b>	<b>4,5</b>	<b>14,8</b>
Financial liabilities		43.093	43.402	47.941	48.185	50.361	4,5	16,9
Provisions for pensions and other employee benefits		8.033	8.281	8.028	8.369	8.818	5,4	9,8
Other provisions		2.339	2.518	2.978	3.027	3.155	4,2	34,9
Deferred tax liabilities		8.913	8.787	9.205	9.342	9.529	2,0	6,9
Other liabilities		4.036	3.999	4.070	4.027	4.349	8,0	7,8
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>35.961</b>	<b>36.508</b>	<b>38.150</b>	<b>38.444</b>	<b>36.968</b>	<b>(3,8)</b>	<b>2,8</b>
Issued capital		11.793	11.793	11.793	11.793	11.973	1,5	1,5
Capital reserves		52.361	52.408	52.412	52.399	53.288	1,7	1,8
Retained earnings incl. carryforwards		(38.827)	(38.986)	(38.969)	(36.187)	(39.007)	(7,8)	(0,5)
Total other comprehensive income		(491)	(506)	(178)	(1.470)	(1.958)	(33,2)	n.a.
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		1.337	1.109	1.139	0	0	n.a.	n.a.
Net profit (loss)		1.499	2.308	3.254	3.125	3.746	19,9	n.a.
Treasury shares		(53)	(53)	(51)	(51)	(50)	2,0	5,7
Non-controlling interests		8.342	8.435	8.750	8.835	8.976	1,6	7,6
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>134.978</b>	<b>135.229</b>	<b>143.920</b>	<b>143.605</b>	<b>143.466</b>	<b>(0,1)</b>	<b>6,3</b>

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

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

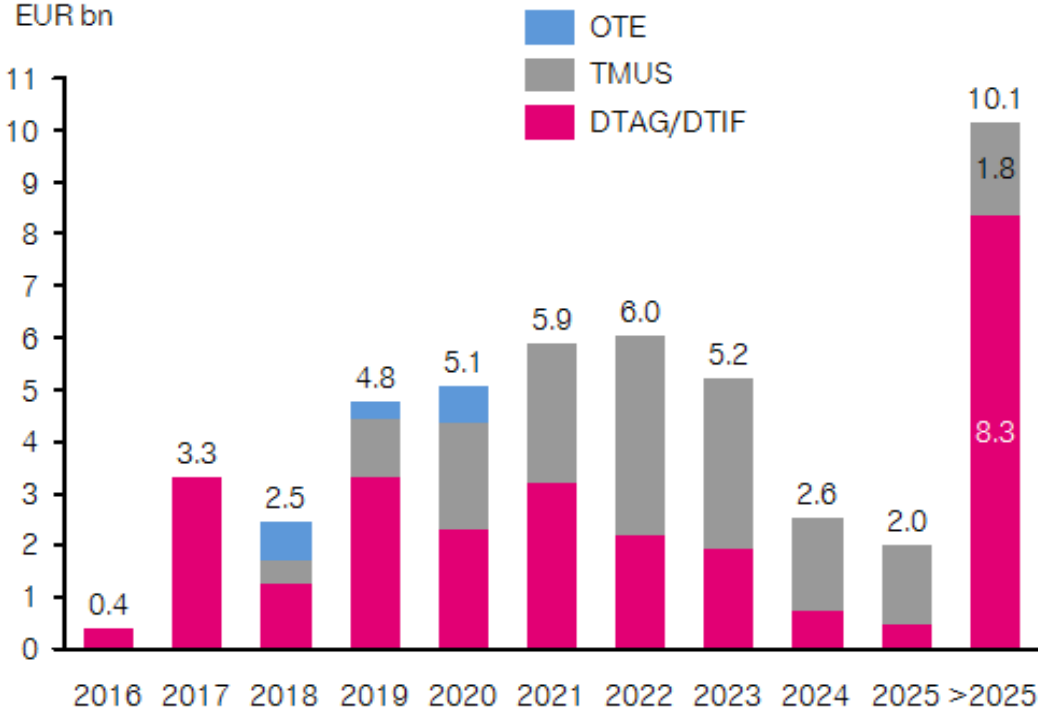
1 Increase in obligation in 2012 mainly due to a change in the discount rate.

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

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

# MATURITY PROFILE AS OF JUNE 30, 2016

Maturity profile of bonds and term loans

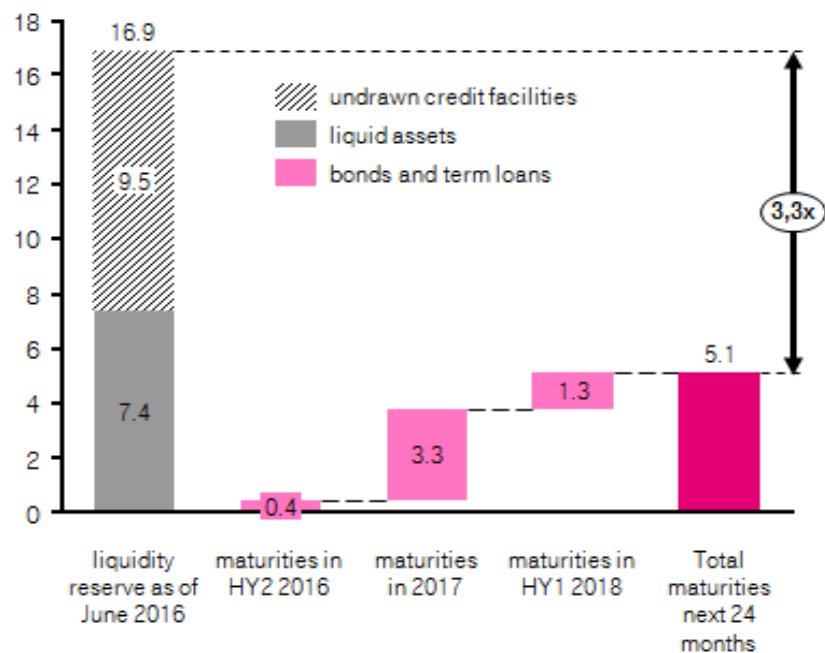


- Well-balanced maturity profile:
  - upcoming debt maturities easily manageable

# LIQUIDITY RESERVE AS OF JUNE 30, 2016

## Liquidity and financial flexibility

EUR bn (numbers rounded)



- **Comfortable liquidity position:**

- well in line with Financial Policy

- liquidity reserve exceeds maturities of coming 24 months significantly (3.3 times)

# GROUP

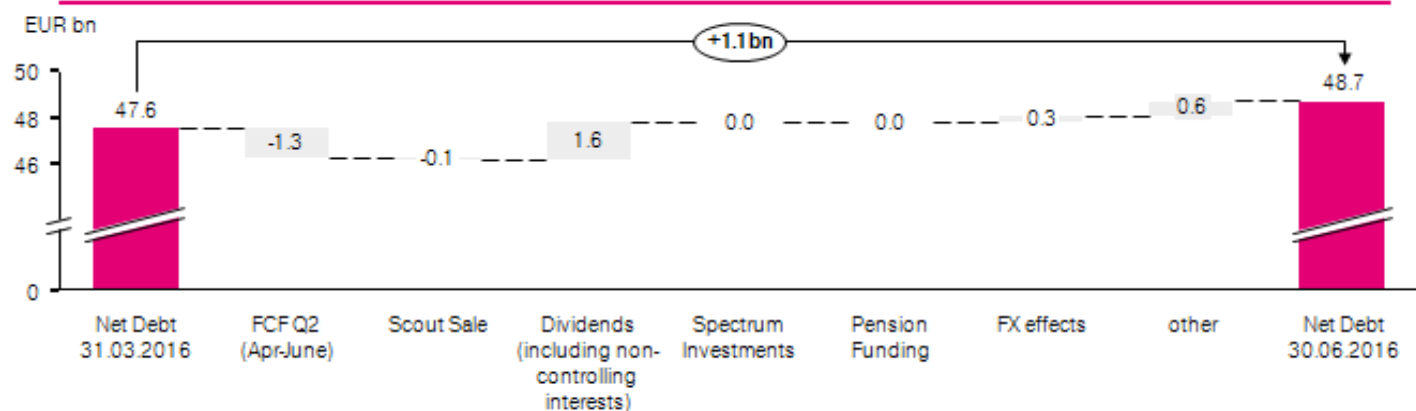
## Net Debt

	Note	Jun. 30, 2015 millions of €	Sep. 30, 2015 millions of €	Dec. 31, 2015 millions of €	Mar. 31, 2016 millions of €	Jun. 30, 2016 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		45.665	45.136	47.766	48.677	49.707	2,1	8,9
Other financial liabilities		10.861	10.297	12.743	11.856	11.112	(6,3)	2,3
<b>GROSS DEBT</b>		<b>56.526</b>	<b>55.433</b>	<b>60.509</b>	<b>60.533</b>	<b>60.819</b>	<b>0,5</b>	<b>7,6</b>
Cash and cash equivalents		4.694	4.510	6.897	7.332	7.207	(1,7)	53,5
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		215	124	2.877	2.666	99	(96,3)	(54,0)
Other financial assets		2.782	2.931	3.165	2.932	4.821	64,4	73,3
<b>NET DEBT</b>		<b>48.835</b>	<b>47.868</b>	<b>47.570</b>	<b>47.603</b>	<b>48.692</b>	<b>2,3</b>	<b>(0,3)</b>

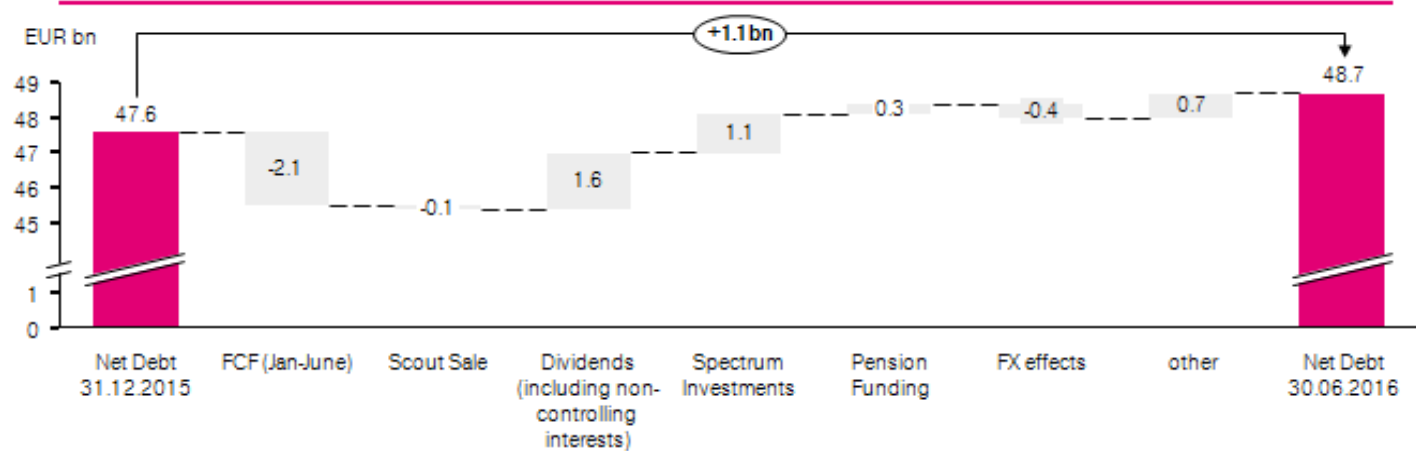
# GROUP

## Net Debt Development HY 2016

Net debt reconciliation Q1 - Q2 2016



Net debt reconciliation FY 2015 to HY 2016



# DT GROUP

## CASH CAPEX<sup>1</sup>

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		2.622	1.073	965	5.609	908	909	(65,3)	3.571	1.817	(49,1)
United States		1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	1.251	1,7	3.959	3.007	(24,0)
Europe		303	403	463	1.667	1.009	391	29,0	801	1.400	74,8
Systems Solutions		276	282	345	1.151	237	260	(5,8)	524	497	(5,2)
Group Headquarters & Group Services		65	69	112	342	60	51	(21,5)	161	111	(31,1)
Reconciliation		(166)	(117)	(163)	(537)	(74)	(159)	4,2	(257)	(233)	9,3
<b>GROUP</b>	<b>2</b>	<b>4.330</b>	<b>2.813</b>	<b>3.041</b>	<b>14.613</b>	<b>3.896</b>	<b>2.703</b>	<b>(37,6)</b>	<b>8.759</b>	<b>6.599</b>	<b>(24,7)</b>
- thereof spectrum investment		1.755	115	26	3.795	1.065	39	(97,8)	3.654	1.104	(69,8)

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

Comparative figures have been adjusted retrospectively.

<sup>2</sup> Amounts of payouts for property, plant and equipment and intangible assets excluding goodwill.

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
Net profit (loss)		712	809	946	3.254	3.125	621	(12,8)	1.499	3.746	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		47	59	140	248	252	65	38,3	49	317	n.a.
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>759</b>	<b>868</b>	<b>1.086</b>	<b>3.502</b>	<b>3.377</b>	<b>686</b>	<b>(9,6)</b>	<b>1.548</b>	<b>4.063</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		2.728	2.796	3.142	11.360	3.142	3.151	15,5	5.422	6.293	16,1
Income tax expense/(benefit)		283	260	499	1.276	934	114	(59,7)	517	1.048	n.a.
Interest (income) and interest expenses		577	579	607	2.363	633	652	13,0	1.177	1.285	9,2
Other financial (income) expense		200	60	(190)	(89)	(417)	93	(53,5)	41	(324)	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		(13)	18	(31)	(24)	(2)	1	n.a.	(11)	(1)	90,9
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		1	0	(584)	(583)	(6)	(1)	n.a.	1	(7)	n.a.
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method: Q1 2016 EE; Q2 2016 share package in Scout 24 AG		0	0	0	0	(2.507)	(55)	n.a.	0	(2.562)	n.a.
Other non-cash transactions		57	41	86	243	91	73	28,1	116	164	41,4
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(35)	48	(110)	(87)	(410)	11	n.a.	(25)	(399)	n.a.
Change in assets carried as working capital		340	(787)	(733)	(1.438)	(417)	251	(26,2)	82	(166)	n.a.
Change in provisions		(422)	252	236	112	(92)	(302)	28,4	(376)	(394)	(4,8)
Change in other liabilities carried as working capital		(52)	445	407	878	128	(320)	n.a.	26	(192)	n.a.
Income taxes received (paid)		(164)	(187)	(208)	(695)	(132)	(135)	17,7	(300)	(267)	11,0
Dividends received		211	86	2	578	175	5	(97,6)	490	180	(63,3)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		51	0	(1)	100	0	289	n.a.	101	289	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.521</b>	<b>4.479</b>	<b>4.208</b>	<b>17.496</b>	<b>4.497</b>	<b>4.513</b>	<b>(0,2)</b>	<b>8.809</b>	<b>9.010</b>	<b>2,3</b>
Interest received (paid)		(650)	(533)	(336)	(2.499)	(1.001)	(582)	10,5	(1.630)	(1.583)	2,9
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.871</b>	<b>3.946</b>	<b>3.872</b>	<b>14.997</b>	<b>3.496</b>	<b>3.931</b>	<b>1,5</b>	<b>7.179</b>	<b>7.427</b>	<b>3,5</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.496)	(2.638)	(2.874)	(10.451)	(2.674)	(2.611)	(4,6)	(4.939)	(5.285)	(7,0)
Intangible assets		(2.393)	(758)	(851)	(6.442)	(1.707)	(824)	65,6	(4.833)	(2.531)	47,6
Property, plant and equipment		(1.858)	(1.995)	(2.049)	(7.804)	(2.032)	(1.826)	1,7	(3.760)	(3.858)	(2,6)
Spectrum investment		1.755	115	26	3.795	1.065	39	(97,8)	3.654	1.104	(69,8)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>		<b>1.375</b>	<b>1.308</b>	<b>998</b>	<b>4.546</b>	<b>822</b>	<b>1.320</b>	<b>(4,0)</b>	<b>2.240</b>	<b>2.142</b>	<b>(4,4)</b>



# DT GROUP

## PERSONNEL<sup>1</sup>

AT REPORTING DATE	Note	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change compared to		Change compared to	
		2015	2015	2015	2016	2016	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		69.607	69.663	68.638	69.217	68.300	(917)	(1,3)	(1.307)	(1,9)
United States		41.212	42.600	44.229	43.445	43.541	96	0,2	2.329	5,7
Europe		52.029	51.592	51.125	50.098	49.377	(721)	(1,4)	(2.652)	(5,1)
Systems Solutions		44.910	44.784	44.504	43.940	43.586	(354)	(0,8)	(1.324)	(2,9)
Group Headquarters & Group Services		17.839	17.686	16.747	16.621	16.017	(604)	(3,6)	(1.822)	(10,2)
<b>GROUP</b>		<b>225.596</b>	<b>226.325</b>	<b>225.243</b>	<b>223.320</b>	<b>220.821</b>	<b>(2.499)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(4.775)</b>	<b>(2,1)</b>
of which: Domestic		113.336	112.966	110.354	110.063	108.266	(1.797)	(1,6)	(5.070)	(4,5)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)	<b>2</b>	19.077	18.864	18.483	18.810	17.789	(1.021)	(5,4)	(1.288)	(6,8)
of which: International		112.260	113.358	114.888	113.258	112.555	(703)	(0,6)	295	0,3

AVERAGE	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to	
		2015	2015	2015	2016	2016	prior year	
							abs.	%
Germany		69.493	69.635	69.076	69.323	68.389	(1.104)	(1,6)
United States		40.875	42.143	43.569	43.333	43.319	2.444	6,0
Europe		52.585	51.661	51.190	50.336	49.647	(2.938)	(5,6)
Systems Solutions		45.034	44.820	44.750	43.946	43.649	(1.385)	(3,1)
Group Headquarters & Group Services		18.076	17.754	17.198	16.476	16.275	(1.801)	(10,0)
<b>GROUP</b>		<b>226.063</b>	<b>226.012</b>	<b>225.782</b>	<b>223.413</b>	<b>221.278</b>	<b>(4.785)</b>	<b>(2,1)</b>
of which: Domestic		113.598	113.109	111.580	110.076	108.703	(4.895)	(4,3)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		19.267	18.928	18.701	18.617	18.122	(1.145)	(5,9)
of which: International		112.464	112.903	114.203	113.337	112.575	111	0,1

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

<sup>2</sup> Includes employees returning from deconsolidated Group companies.

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q1 2015 1 €	Q2 2015 1 €	Q3 2015 1 €	Q4 2015 1 €	FY 2015 1 €	Q1 2016 1 €	Q2 2016 1 €
US Dollar (USD)	1,12694	1,10453	1,11206	1,09521	1,10967	1,10248	1,12935
British pound (GBP)	0,74376	0,72106	0,71754	0,72171	0,72591	0,77064	0,78663
Czech korunas (CZK)	27,62877	27,37499	27,07578	27,05734	27,27801	27,03853	27,03886
Croatian kunas (HRK)	7,68189	7,57409	7,57788	7,62206	7,61394	7,61730	7,50410
Hungarian forints (HUF)	309,00141	306,00116	312,09698	312,53431	310,01097	311,96814	313,28402
Macedonian Denar (MKD)	61,42403	61,50774	61,56973	61,54730	61,51347	61,58257	61,61680
Polish Zloty (PLN)	4,19470	4,08732	4,18854	4,26394	4,18549	4,36466	4,37031
Romanian leu (RON)	4,45108	4,44404	4,42840	4,45580	4,44467	4,49187	4,49802

## END OF PERIOD

	Mar. 31 2015 1 €	Jun. 30 2015 1 €	Sep. 30 2015 1 €	Dec. 31 2015 1 €	Mar. 31 2016 1 €	Jun. 30 2016 1 €
US Dollar (USD)	1,07510	1,11760	1,12083	1,08910	1,13880	1,11055
British pound (GBP)	0,72681	0,71111	0,73792	0,73432	0,79120	0,82775
Czech korunas (CZK)	27,53495	27,24988	27,18032	27,02223	27,05150	27,13050
Croatian kunas (HRK)	7,64417	7,59709	7,64050	7,64104	7,52650	7,52885
Hungarian forints (HUF)	299,78950	315,19338	313,21595	315,31297	313,94500	317,04500
Macedonian Denar (MKD)	61,57000	61,57000	61,60000	61,57500	61,59500	61,58500
Polish Zloty (PLN)	4,08963	4,19104	4,23687	4,26510	4,25760	4,43565
Romanian leu (RON)	4,41105	4,47249	4,41564	4,52260	4,47140	4,52390

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

# NOTES

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12. - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84

## GERMANY

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	1,2	5.580	5.568	5.659	22.396	5.452	5.416	(2,9)	11.169	10.868	(2,7)
<b>NET REVENUE</b>	1,2	5.235	5.223	5.321	21.044	5.136	5.086	(2,8)	10.500	10.222	(2,6)
<b>EBITDA</b>		2.224	2.269	2.086	8.790	2.180	2.225	0,0	4.435	4.405	(0,7)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	41,1	1,2p	39,7	40,5	0,8p
Depreciation, amortization and impairment losses		(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(964)	(1,9)	(1.881)	(1.912)	(1,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.278	1.350	1.131	5.035	1.232	1.261	(1,3)	2.554	2.493	(2,4)
<b>CASH CAPEX</b>	3	1.055	1.073	965	4.042	908	909	(13,8)	2.004	1.817	(9,3)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.169	1.196	1.121	4.748	1.272	1.316	12,6	2.431	2.588	6,5

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		5.580	5.593	5.659	22.421	5.452	5.406	(3,1)	11.169	10.858	(2,8)
<b>NET REVENUE</b>		5.235	5.248	5.321	21.069	5.136	5.076	(3,0)	10.500	10.212	(2,7)
<b>EBITDA</b>		2.102	2.146	1.872	8.245	2.022	1.846	(12,2)	4.227	3.868	(8,5)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	37,7	38,4	33,1	36,8	37,1	34,1	(3,6p)	37,8	35,6	(2,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(964)	(1,9)	(1.881)	(1.912)	(1,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.156	1.227	917	4.490	1.074	882	(23,7)	2.346	1.956	(16,6)
<b>CASH CAPEX</b>		2.622	1.073	965	5.609	908	909	(65,3)	3.571	1.817	(49,1)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		(520)	1.073	907	2.636	1.114	937	n.a.	656	2.051	n.a.

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

2 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

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

## GERMANY

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.580</b>	<b>5.593</b>	<b>5.659</b>	<b>22.421</b>	<b>5.452</b>	<b>5.406</b>	<b>(3,1)</b>	<b>11.169</b>	<b>10.858</b>	<b>(2,8)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>1,2</b>	<b>5.580</b>	<b>5.568</b>	<b>5.659</b>	<b>22.396</b>	<b>5.452</b>	<b>5.416</b>	<b>(2,9)</b>	<b>11.169</b>	<b>10.868</b>	<b>(2,7)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.156	1.227	917	4.490	1.074	882	(23,7)	2.346	1.956	(16,6)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(946)	(919)	(955)	(3.755)	(948)	(964)	(1,9)	(1.881)	(1.912)	(1,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>2.102</b>	<b>2.146</b>	<b>1.872</b>	<b>8.245</b>	<b>2.022</b>	<b>1.846</b>	<b>(12,2)</b>	<b>4.227</b>	<b>3.868</b>	<b>(8,5)</b>
EBITDA margin	%	37,7	38,4	33,1	36,8	37,1	34,1	(3,6p)	37,8	35,6	(2,2p)
- Special factors affecting EBITDA		(122)	(123)	(214)	(545)	(158)	(379)	n.a.	(208)	(537)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.224</b>	<b>2.269</b>	<b>2.086</b>	<b>8.790</b>	<b>2.180</b>	<b>2.225</b>	<b>0,0</b>	<b>4.435</b>	<b>4.405</b>	<b>(0,7)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	39,9	40,8	36,9	39,2	40,0	41,1	1,2p	39,7	40,5	0,8p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(122)</b>	<b>(123)</b>	<b>(214)</b>	<b>(545)</b>	<b>(158)</b>	<b>(379)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(208)</b>	<b>(537)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(92)	(89)	(160)	(402)	(144)	(355)	n.a.	(153)	(499)	n.a.
- of which other		(30)	(34)	(54)	(143)	(14)	(24)	20,0	(55)	(38)	30,9
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(122)</b>	<b>(123)</b>	<b>(214)</b>	<b>(545)</b>	<b>(158)</b>	<b>(379)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(208)</b>	<b>(537)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(92)	(89)	(160)	(402)	(144)	(355)	n.a.	(153)	(499)	n.a.
- of which other		(30)	(34)	(54)	(143)	(14)	(24)	20,0	(55)	(38)	30,9

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

2 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

## GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	20.437	20.354	20.227	20.093	19.971 (2,3)
retail IP-based	('000)	1	5.763	6.354	6.887	7.470	7.958 38,1
Broadband	('000)	1	12.518	12.596	12.644	12.706	12.770 2,0
Fiber	('000)	1,2	2.365	2.613	2.923	3.286	3.577 51,2
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.578	2.632	2.683	2.736	2.777 7,7
ULLs	('000)	1	8.432	8.231	8.050	7.867	7.648 (9,3)
Wholesale bundled	('000)	1	268	246	227	206	192 (28,4)
Wholesale unbundled	('000)	1	2.541	2.752	3.015	3.319	3.621 42,5
Fiber	('000)		1.045	1.222	1.444	1.741	2.028 94,1
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)		39.465	39.892	40.373	40.643	41.138 4,2
- contract	('000)		22.984	23.347	23.709	23.940	24.096 4,8
- prepaid	('000)		16.482	16.545	16.665	16.703	17.042 3,4

## CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	16.068	16.003	15.900	15.790	15.695 (2,3)
retail IP-based	('000)	1	5.161	5.653	6.076	6.521	6.872 33,2
Broadband	('000)	1	10.093	10.162	10.209	10.257	10.302 2,1
Fiber	('000)	1,2	2.046	2.262	2.530	2.841	3.080 50,5
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.387	2.441	2.492	2.546	2.585 8,3
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)		28.845	28.870	29.016	28.856	28.996 0,5
- contract	('000)		16.625	16.933	17.297	17.453	17.526 5,4
- prepaid	('000)		12.219	11.937	11.719	11.403	11.470 (6,1)

## BUSINESS OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000)	1	3.352	3.340	3.339	3.311	3.288 (1,9)
retail IP-based	('000)	1	572	667	773	897	1.025 79,2
Broadband	('000)	1,2	2.088	2.092	2.093	2.093	2.096 0,4
Fiber	('000)	1	312	343	385	435	484 55,1
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	189	189	190	189	190 0,5
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)		10.620	11.022	11.358	11.787	12.142 14,3
- contract	('000)		6.358	6.414	6.412	6.487	6.570 3,3
- prepaid	('000)		4.262	4.608	4.946	5.300	5.572 30,7

1 Figures do not add up.

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

## GERMANY

### REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>	<b>1</b>	<b>5.580</b>	<b>5.593</b>	<b>5.659</b>	<b>22.421</b>	<b>5.452</b>	<b>5.406</b>	<b>(3,1)</b>	<b>11.169</b>	<b>10.858</b>	<b>(2,8)</b>
<b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>		<b>2.439</b>	<b>2.449</b>	<b>2.462</b>	<b>9.802</b>	<b>2.410</b>	<b>2.420</b>	<b>(0,8)</b>	<b>4.891</b>	<b>4.830</b>	<b>(1,2)</b>
of which Fixed Revenues		1.766	1.764	1.758	7.060	1.755	1.752	(0,8)	3.538	3.507	(0,9)
Voice only revenues		486	479	469	1.933	459	449	(7,6)	985	908	(7,8)
Broadband revenues		995	994	993	3.978	993	995	0,0	1.991	1.988	(0,2)
TV revenues		285	291	296	1.149	303	308	8,1	562	611	8,7
of which Variable Revenues		251	253	247	1.009	226	225	(10,4)	509	451	(11,4)
of which Revenues from add-on options		50	52	51	206	51	49	(2,0)	103	100	(2,9)
thereof revenues from voice centric options		17	18	16	70	17	16	(5,9)	36	33	(8,3)
thereof revenues from broadband centric options		17	18	17	69	17	17	0,0	34	34	0,0
thereof revenues from TV centric options		16	17	17	67	17	17	6,3	33	34	3,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>2.047</b>	<b>2.056</b>	<b>2.072</b>	<b>8.236</b>	<b>1.941</b>	<b>1.889</b>	<b>(7,7)</b>	<b>4.108</b>	<b>3.830</b>	<b>(6,8)</b>
of which Service Revenues		1.670	1.692	1.673	6.712	1.649	1.656	(0,8)	3.347	3.305	(1,3)
thereof Data Revenues		772	776	774	3.083	789	801	3,7	1.533	1.589	3,7
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>	<b>1,2,3</b>	<b>826</b>	<b>846</b>	<b>836</b>	<b>3.332</b>	<b>848</b>	<b>854</b>	<b>3,4</b>	<b>1.650</b>	<b>1.702</b>	<b>3,2</b>
of which access full ULL	<b>1</b>	283	302	269	1.148	265	258	(8,8)	577	523	(9,4)
of which bundled and unbundled access line		154	157	188	648	199	239	55,2	303	438	44,6
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>56</b>	<b>54</b>	<b>57</b>	<b>227</b>	<b>53</b>	<b>50</b>	<b>(10,7)</b>	<b>116</b>	<b>103</b>	<b>(11,2)</b>
<b>OTHERS</b>	<b>2,3</b>	<b>212</b>	<b>188</b>	<b>232</b>	<b>824</b>	<b>200</b>	<b>193</b>	<b>(9,0)</b>	<b>404</b>	<b>393</b>	<b>(2,7)</b>

### REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>	<b>1,4</b>	<b>5.580</b>	<b>5.593</b>	<b>5.659</b>	<b>22.421</b>	<b>5.452</b>	<b>5.406</b>	<b>(3,1)</b>	<b>11.169</b>	<b>10.858</b>	<b>(2,8)</b>
Consumer		3.047	3.028	3.034	12.146	2.922	2.863	(6,0)	6.084	5.785	(4,9)
Business customers		1.462	1.486	1.510	5.942	1.447	1.451	(0,8)	2.946	2.898	(1,6)
Wholesale	<b>1,2,3</b>	914	934	925	3.685	933	943	3,2	1.826	1.876	2,7
Others	<b>2,3</b>	157	145	190	648	150	149	(5,1)	313	299	(4,5)

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

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

3 Revenues Q2/16 not adjusted for special factors related to settlement agreements.

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



## GERMANY

### MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,5	1,9	1,8	1,7	1,5	1,7	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>66</b>	<b>56</b>	<b>81</b>	<b>68</b>	<b>82</b>	<b>76</b>	<b>15,2</b>
- contract	(€)	93	82	122	100	124	109	17,2
- prepaid	(€)	12	9	7	10	14	13	8,3
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>248</b>	<b>231</b>	<b>276</b>	<b>251</b>	<b>252</b>	<b>302</b>	<b>21,8</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	22	22	22	22	21	21	(4,5)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>0p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>87</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>90</b>	<b>2,3</b>
- contract	(min)	137	138	139	137	138	141	2,2

### CONSUMER - KPIS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,8	2,2	2,1	2,0	1,8	2,1	0,3p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>69</b>	<b>56</b>	<b>80</b>	<b>69</b>	<b>90</b>	<b>85</b>	<b>23,2</b>
- contract	(€)	85	70	107	90	116	106	24,7
- prepaid	(€)	20	15	11	15	25	22	10,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>280</b>	<b>257</b>	<b>301</b>	<b>272</b>	<b>277</b>	<b>333</b>	<b>18,9</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	20	20	19	20	19	19	(5,0)
- prepaid	(€)	4	4	3	4	3	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>78</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>78</b>	<b>95</b>	<b>98</b>	<b>5,1</b>
- contract	(min)	119	120	119	119	133	136	0,8

### BUSINESS CONSUMER - KPIS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,7	0,9	1,2	0,8	0,8	0,7	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>55</b>	<b>58</b>	<b>82</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>52</b>	<b>(5,5)</b>
- contract	(€)	136	160	223	164	163	125	(8,1)
- prepaid	(€)	2	1	1	2	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>199</b>	<b>189</b>	<b>235</b>	<b>214</b>	<b>208</b>	<b>246</b>	<b>23,6</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	29	28	28	29	28	27	(6,9)
- prepaid	(€)	2	1	1	1	1	1	(50,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>54</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>(2p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>112</b>	<b>111</b>	<b>110</b>	<b>112</b>	<b>106</b>	<b>106</b>	<b>(5,4)</b>
- contract	(min)	183	186	191	186	190	194	5,5

# GERMANY

## MAGENTA MOBIL

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

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

2 up to two MultiSIM bookable

# GERMANY

## MAGENTA MOBIL PREMIUM

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

3 up to two MultiSIM bookable.

4 incl. 50 MB.

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

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

# GERMANY

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

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. 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](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT.

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE

valid from 01.08.2016

MAGENTA ZUHAUSE IN €	ZUHAUSE XS <sup>1</sup>	ZUHAUSE S <sup>1</sup>	ZUHAUSE M <sup>1</sup>	ZUHAUSE L <sup>1</sup>
	29.95	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>
	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 <sup>5</sup> flat rate Internet usage flat rate voice usage
<b>ENTERTAIN</b>				
ENTERTAIN TV	--		10.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN COMFORT SAT	--		10.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS	--		15.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN SAT	--	5.00		--
<b>CITY, DLD</b>			<b>CENT/MINUTE</b>	
Peak/Off peak	2.9 ct		0 ct	
international			from 2.9 ct	
fixed to mobile			19.0 ct	
<b>CALLING PLANS</b>				
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: -€15.00/-€20.00/-€25.00 for the first 12 months (ZUHAUSE S/M/L)

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

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

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

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

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

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

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

valid from 01.08.2016

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID IN €	ZUHAUSE S <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE M <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE L <sup>1</sup> HYBRID
	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>
	16 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth <sup>3</sup> + 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
<b>ENTERTAIN</b>			
ENTERTAIN TV		10.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS		15.00 <sup>4,5</sup>	
<b>CITY, DLD</b>		<b>CENT/MINUTE</b>	
national		0 ct	
international		from 2.9 ct	
fixed to mobile		19.0 ct	
<b>CALLING PLANS</b>			
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: -€15.00/-€20.00/-€25.00 for the first 12 months (ZUHAUSE S/M/L Hybrid)

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

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

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

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

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

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

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

# GERMANY

## SINGLE PLAY

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

1 Standard; Universal + €8

2 Universal up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.



# GERMANY

## MAGENTA EINS

valid from 01.08.2016

MAGENTA EINS <sup>1</sup> IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	44.90 <sup>2</sup>	69.85 <sup>2</sup>	79.85 <sup>2</sup>
Fixed Line	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 16 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 50 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 100 Mbit/s download speed.
Mobile	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 1 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 3 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 6 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.
TV		EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 47 channels in HD quality.	EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 47 channels in HD quality.
Set-up	Service fee of 69,95€ for new fixed line & 29,95€ for new mobile contract.		
Duration of contract	24 months for new costumers; duration depends otherwise on fixed network and/or on mobile network contract conditions		
Handsets, options, calling plans, etc.	Available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

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

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

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

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

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

# FIXED NETWORK

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

TERMINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW
Local	0.36	0.24 <sup>1</sup>	0.25	0.24 <sup>1</sup>
Single transit	0.40	0.26 <sup>1</sup>	0.28	0.26 <sup>1</sup>
Double transit national	0.40	0.26 <sup>1</sup>	0.28	0.26 <sup>1</sup>
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.36	0.24	0.25	0.24
Single transit	0.52	0.35	0.36	0.35
Double transit national	0.61	0.41	0.43	0.41
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD		NEW	
One time fee	31.01 <sup>2</sup>		29.78 <sup>3</sup>	
Monthly fee	10.19 <sup>4</sup>		10.02 <sup>5</sup>	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD		NEW	
One time fee	34.13 <sup>2</sup>		34.23 <sup>3</sup>	
Monthly fee	1.68 <sup>6</sup>		1.78 <sup>7</sup>	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		44.87 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		8.12 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		47.68 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		18.20 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA VDSL (until 50 Mbit/s) <sup>10</sup> STAND ALONE (CLASSIC)	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	--		46.43 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		25.32 <sup>8,9</sup>	

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

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

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

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

5 Twisted pair copper access line valid to Jun. 30, 2019.

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12. - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84

## UNITED STATES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	1	7.479	7.060	7.519	28.963	7.816	8.196	9,6	14.384	16.012	11,3
<b>NET REVENUE</b>	1	7.479	7.060	7.518	28.961	7.816	8.195	9,6	14.383	16.011	11,3
<b>EBITDA</b>	2	1.652	1.702	2.075	6.654	1.908	2.172	31,5	2.877	4.080	41,8
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	26,5	4,4p	20,0	25,5	5,5p
Depreciation, amortization and impairment losses		(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(1.302)	(52,6)	(1.691)	(2.614)	(54,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		799	771	922	2.879	596	870	8,9	1.186	1.466	23,6
<b>CASH CAPEX</b>	3	996	1.044	1.297	4.182	1.200	1.211	21,6	1.841	2.411	31,0
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	3	656	658	778	2.472	708	961	46,5	1.036	1.669	61,1

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		7.443	7.059	7.518	28.925	7.816	8.196	10,1	14.348	16.012	11,6
<b>NET REVENUE</b>		7.443	7.059	7.518	28.924	7.816	8.195	10,1	14.347	16.011	11,6
<b>EBITDA</b>		1.581	1.468	2.069	6.229	2.268	2.123	34,3	2.692	4.391	63,1
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	21,2	20,8	27,5	21,5	29,0	25,9	4,7p	18,8	27,4	8,6p
Depreciation, amortization and impairment losses		(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(1.302)	(52,6)	(1.691)	(2.614)	(54,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		728	537	916	2.454	956	821	12,8	1.001	1.777	77,5
<b>CASH CAPEX</b>		1.230	1.103	1.319	6.381	1.756	1.251	1,7	3.959	3.007	(24,0)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		351	365	750	(152)	512	872	n.a.	(1.267)	1.384	n.a.

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, and EUR 49mn in Q2/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 234mn in Q2/15, EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, EUR 556mn in Q1/16 and EUR 40mn in Q2/16.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>7.443</b>	<b>7.059</b>	<b>7.518</b>	<b>28.925</b>	<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>10,1</b>	<b>14.348</b>	<b>16.012</b>	<b>11,6</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		728	537	916	2.454	956	821	12,8	1.001	1.777	77,5
- Depreciation, amortization and impairment losses		(853)	(931)	(1.153)	(3.775)	(1.312)	(1.302)	(52,6)	(1.691)	(2.614)	(54,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.581</b>	<b>1.468</b>	<b>2.069</b>	<b>6.229</b>	<b>2.268</b>	<b>2.123</b>	<b>34,3</b>	<b>2.692</b>	<b>4.391</b>	<b>63,1</b>
EBITDA margin	%	21,2	20,8	27,5	21,5	29,0	25,9	4,7p	18,8	27,4	8,6p
- Special factors affecting EBITDA		(71)	(234)	(6)	(425)	360	(49)	31,0	(185)	311	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>1.652</b>	<b>1.702</b>	<b>2.075</b>	<b>6.654</b>	<b>1.908</b>	<b>2.172</b>	<b>31,5</b>	<b>2.877</b>	<b>4.080</b>	<b>41,8</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	26,5	4,4p	20,0	25,5	5,5p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(71)</b>	<b>(234)</b>	<b>(6)</b>	<b>(425)</b>	<b>360</b>	<b>(49)</b>	<b>(185)</b>	<b>311</b>
- of which personnel		(20)	(4)	(4)	(50)	(7)	(2)	(42)	(9)
- of which other		(51)	(230)	(2)	(375)	367	(47)	(143)	320
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(71)</b>	<b>(234)</b>	<b>(6)</b>	<b>(425)</b>	<b>360</b>	<b>(49)</b>	<b>(185)</b>	<b>311</b>
- of which personnel		(20)	(4)	(4)	(50)	(7)	(2)	(42)	(9)
- of which other		(51)	(230)	(2)	(375)	367	(47)	(143)	320

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, and EUR 49mn in Q2/16.

# UNITED STATES

## OPERATIONAL

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>58.908</b>	<b>61.220</b>	<b>63.282</b>	<b>63.282</b>	<b>65.503</b>	<b>67.384</b>	<b>14,4</b>	<b>58.908</b>	<b>67.384</b>	<b>14,4</b>	
Branded postpaid	('000)	29.318	30.403	31.695	31.695	32.736	33.626	14,7	29.318	33.626	14,7	
Branded prepaid	('000)	16.567	17.162	17.631	17.631	18.438	18.914	14,2	16.567	18.914	14,2	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>45.885</b>	<b>47.565</b>	<b>49.326</b>	<b>49.326</b>	<b>51.174</b>	<b>52.540</b>	<b>14,5</b>	<b>45.885</b>	<b>52.540</b>	<b>14,5</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>13.023</b>	<b>13.655</b>	<b>13.956</b>	<b>13.956</b>	<b>14.329</b>	<b>14.844</b>	<b>14,0</b>	<b>13.023</b>	<b>14.844</b>	<b>14,0</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>2.072</b>	<b>2.312</b>	<b>2.062</b>	<b>8.264</b>	<b>2.221</b>	<b>1.881</b>	<b>(9,2)</b>	<b>3.890</b>	<b>4.102</b>	<b>5,4</b>	
Branded postpaid	('000)	1.008	1.085	1.292	4.510	1.041	890	(11,7)	2.133	1.931	(9,5)	
Branded prepaid	('000)	178	595	469	1.315	807	476	n.a.	251	1.283	n.a.	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.186</b>	<b>1.680</b>	<b>1.761</b>	<b>5.825</b>	<b>1.848</b>	<b>1.366</b>	<b>15,2</b>	<b>2.384</b>	<b>3.214</b>	<b>34,8</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>886</b>	<b>632</b>	<b>301</b>	<b>2.439</b>	<b>373</b>	<b>515</b>	<b>(41,9)</b>	<b>1.506</b>	<b>888</b>	<b>(41,0)</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,4p)</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,3p)</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,6	1,6	1,5	1,5	1,4	(0,1p)	1,5	1,4	(0,1p)	
- Branded prepaid	(%)	4,9	4,1	4,1	4,5	3,8	3,9	(1,0p)	4,8	3,9	(0,9p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>7.443</b>	<b>7.059</b>	<b>7.518</b>	<b>28.925</b>	<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>10,1</b>	<b>14.348</b>	<b>16.012</b>	<b>11,6</b>	
Service revenue	(€ million)	1	5.436	5.553	5.880	21.906	5.870	5.982	10,0	10.473	11.852	13,2
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>1.652</b>	<b>1.702</b>	<b>2.075</b>	<b>6.654</b>	<b>1.908</b>	<b>2.172</b>	<b>31,5</b>	<b>2.877</b>	<b>4.080</b>	<b>41,8</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	22,1	24,1	27,6	23,0	24,4	26,5	4,4p	20,0	25,5	5,5p	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	30,4	30,7	35,3	30,4	32,5	36,3	5,9p	27,5	34,4	6,9p	
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>(3,2)</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>(3,2)</b>	
- Branded postpaid	(€)	41	41	42	41	40	39	(4,9)	40	39	(2,5)	
- Branded prepaid	(€)	34	33	34	34	34	33	(2,9)	34	33	(2,9)	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>56</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>3,0p</b>	<b>55</b>	<b>59</b>	<b>4,0p</b>	
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>1.230</b>	<b>1.103</b>	<b>1.319</b>	<b>6.381</b>	<b>1.756</b>	<b>1.251</b>	<b>1,7</b>	<b>3.959</b>	<b>3.007</b>	<b>(24,0)</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>996</b>	<b>1.044</b>	<b>1.297</b>	<b>4.182</b>	<b>1.200</b>	<b>1.211</b>	<b>21,6</b>	<b>1.841</b>	<b>2.411</b>	<b>31,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>656</b>	<b>658</b>	<b>778</b>	<b>2.472</b>	<b>708</b>	<b>961</b>	<b>46,5</b>	<b>1.036</b>	<b>1.669</b>	<b>61,1</b>

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 71mn in Q2/15, EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, and EUR 49mn in Q2/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 234mn in Q2/15, EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, EUR 556mn in Q1/16, and EUR 40mn in Q2/16.

# UNITED STATES

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>58.908</b>	<b>61.220</b>	<b>63.282</b>	<b>63.282</b>	<b>65.503</b>	<b>67.384</b>	<b>14,4</b>	<b>58.908</b>	<b>67.384</b>	<b>14,4</b>
Branded postpaid	('000)	29.318	30.403	31.695	31.695	32.736	33.626	14,7	29.318	33.626	14,7
Branded prepay	('000)	16.567	17.162	17.631	17.631	18.438	18.914	14,2	16.567	18.914	14,2
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>45.885</b>	<b>47.565</b>	<b>49.326</b>	<b>49.326</b>	<b>51.174</b>	<b>52.540</b>	<b>14,5</b>	<b>45.885</b>	<b>52.540</b>	<b>14,5</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>13.023</b>	<b>13.655</b>	<b>13.956</b>	<b>13.956</b>	<b>14.329</b>	<b>14.844</b>	<b>14,0</b>	<b>13.023</b>	<b>14.844</b>	<b>14,0</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>2.072</b>	<b>2.312</b>	<b>2.062</b>	<b>8.264</b>	<b>2.221</b>	<b>1.881</b>	<b>(9,2)</b>	<b>3.890</b>	<b>4.102</b>	<b>5,4</b>
Branded postpaid	('000)	1.008	1.085	1.292	4.510	1.041	890	(11,7)	2.133	1.931	(9,5)
Branded prepay	('000)	178	595	469	1.315	807	476	n.a.	251	1.283	n.a.
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.186</b>	<b>1.680</b>	<b>1.761</b>	<b>5.825</b>	<b>1.848</b>	<b>1.366</b>	<b>15,2</b>	<b>2.384</b>	<b>3.214</b>	<b>34,8</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>886</b>	<b>632</b>	<b>301</b>	<b>2.439</b>	<b>373</b>	<b>515</b>	<b>(41,9)</b>	<b>1.506</b>	<b>888</b>	<b>(41,0)</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,4p)</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>(0,3p)</b>
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,6	1,6	1,5	1,5	1,4	(0,1p)	1,5	1,4	(0,1p)
- Branded prepay	(%)	4,9	4,1	4,1	4,5	3,8	3,9	(1,0p)	4,8	3,9	(0,9p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>8.219</b>	<b>7.849</b>	<b>8.227</b>	<b>32.069</b>	<b>8.619</b>	<b>9.256</b>	<b>12,6</b>	<b>15.993</b>	<b>17.875</b>	<b>11,8</b>
Service revenue	(USD million)	6.004	6.177	6.433	24.282	6.472	6.756	12,5	11.672	13.228	13,3
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>1.823</b>	<b>1.893</b>	<b>2.268</b>	<b>7.355</b>	<b>2.104</b>	<b>2.453</b>	<b>34,6</b>	<b>3.194</b>	<b>4.557</b>	<b>42,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	22,1	24,1	27,6	22,9	24,4	26,5	4,4p	19,9	25,5	5,6p
(EBITDA / total revenue)	(%)	30,4	30,6	35,3	30,3	32,5	36,3	5,9p	27,4	34,4	7,0p
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	35	34	35	34	34	34	(2,9)	34	34	0,0
(EBITDA / service revenue)	(USD)	46	45	46	45	44	44	(4,3)	45	44	(2,2)
- Branded postpaid	(USD)	37	37	37	37	37	37	0,0	37	37	0,0
- Branded prepay	(USD)	56	57	58	56	58	59	3,0p	55	59	4,0p
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>56</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>3,0p</b>	<b>55</b>	<b>59</b>	<b>4,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.350</b>	<b>1.224</b>	<b>1.453</b>	<b>7.141</b>	<b>1.933</b>	<b>1.413</b>	<b>4,7</b>	<b>4.464</b>	<b>3.346</b>	<b>(25,0)</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>1.096</b>	<b>1.157</b>	<b>1.428</b>	<b>4.647</b>	<b>1.322</b>	<b>1.368</b>	<b>24,8</b>	<b>2.062</b>	<b>2.690</b>	<b>30,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>727</b>	<b>736</b>	<b>840</b>	<b>2.708</b>	<b>782</b>	<b>1.085</b>	<b>49,2</b>	<b>1.132</b>	<b>1.867</b>	<b>64,9</b>

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 78mn in Q2/15 USD 259mn in Q3/15, USD 6mn in Q4/15, USD 400mn in Q1/16, and USD (56mn) in Q2/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 254mn in Q2/15, USD 67mn in Q3/15, USD 25mn in Q4/15, USD 611mn in Q1/16, and USD 45mn in Q2/16.

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



# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### SIMPLE CHOICE PLAN (Individual)<sup>1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12</sup>

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

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data <sup>4,5,13</sup>	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data <sup>4,13</sup>	\$65.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data <sup>4,13</sup>	\$80.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$95.00

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

13 All postpaid Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes detectable video streaming at DVD quality (480p+). Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit, except for the Unlimited 4G LTE data plan.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### **SIMPLE CHOICE PLAN (Family)**<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12</sup>

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

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

\$80.00 for first 2 lines

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

\$10.00 per line

### **DATA PLAN ADD-ON TO SIMPLE CHOICE MULTI-LINE**<sup>2,3,5,6,7,9,10,11,12</sup>

#### **PRICING**<sup>7,13</sup>

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

\$15.00 (more per line per 4 GB)

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

\$45.00 (more per line)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

12 All postpaid Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes detectable video streaming at DVD quality (480p+). Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new dataplans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit, except for the Unlimited 4G LTE data plan.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,11,12,13</sup>

### PRICING<sup>11</sup>

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data <sup>14</sup>	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data <sup>14</sup>	\$65.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data <sup>14</sup>	\$80.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$95.00

1 No annual contract required.

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

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

4 Features available through the 30th day.

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

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

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

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

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

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

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

14 All Pay in Advance Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes detectable video streaming at DVD quality (480p+). Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit, except for the Unlimited 4G LTE plan.

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

### TALK/TEXT PRICING<sup>11</sup>

Stateside International Talk with Mobile <sup>9</sup>	\$15.00
Stateside International Talk <sup>10</sup>	\$10.00

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

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

\* As of June, 2016, we grandfathered the Stateside International Talk add-on for \$10 and are only offering the \$15/mo Stateside International Talk w/Mobile; no longer includes 1000 mobile-to-mobile minutes in Mexico since Mexico is now included in the coverage area.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLY PREPAID PLAN (PREPAID)<sup>1,2,4,5,6</sup></b>	<b>PRICING<sup>10</sup></b>
Unlimited Talk and Text	\$25.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of 4G LTE <sup>3,7,8</sup>	\$40.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of 4G LTE <sup>3,7,8</sup>	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of 4G LTE <sup>3,7,8</sup>	\$60.00

1 No annual contract required.

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

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

4 Features available through the 30th day.

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

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

7 Roaming and on-network data allotments differ; 3GB includes 50MB roaming, 5GB & 10GB includes 100 MB roaming.

8 Simply Prepaid plan options with data include Data Maximizer, which optimizes detectable video streaming at DVD quality (480p+). Customers may disable Data Maximizer at any time.

<b>ADDITIONAL ADD-ONS FOR ALL PREPAID PLANS<sup>9</sup></b>	<b>COST<sup>10</sup></b>
Stateside International Talk with Mobile <sup>11</sup>	\$15.00
Stateside International Talk <sup>12</sup>	\$10.00
Mexico + Canada Unlimited <sup>13</sup>	\$5.00

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

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

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

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

\* As of June, 2016, we grandfathered the Stateside International Talk add-on for \$10 and are only offering the \$15/mo Stateside International Talk w/Mobile; no longer includes 1000 mobile-to-mobile minutes in Mexico since Mexico is now included in the coverage area.

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

<b>ALSO AVAILABLE</b>	<b>PRICING<sup>10</sup></b>
Pay As You Go <sup>1,4,14</sup>	\$3.00

### Add-Ons to Pay As You Go (optional):

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

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLE CHOICE<sup>1,2,3,4,5,6,7, 8,9,10,11,12</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>3</sup></b>
<b>MOBILE INTERNET PLANS</b>		
Mobile Internet up to 2 GB of 4G LTE	\$20.00	Included
Mobile Internet up to 6 GB of 4G LTE	\$35.00	Included
Mobile Internet up to 10 GB of 4G LTE	\$50.00	Included
Mobile Internet up to 14 GB of 4G LTE	\$65.00	Included
Mobile Internet up to 18 GB of 4G LTE	\$80.00	Included
Mobile Internet up to 22 GB of 4G LTE	\$95.00	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$20 SIM starter kit and deposit may be required. Capable device required for 4G LTE.

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

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

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

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

6 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB through 22 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

7 Monthly postpaid Simple Choice Monthly Internet plans include unlimited (2G) while on T-Mobile's network.

8 Postpaid Simple Choice Mobile Internet plans include free data for music streaming on select music stations

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

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

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

12 Postpaid Mobile Internet Simple Choice plans include Binge On, which optimizes detectable video streaming at DVD quality (480p+). Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services (62 partners as of 4/5/2016) not counting against the data limit.

<b>ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid)<sup>1,2,3,4</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>3</sup></b>
Mobile Internet 500 MB data (use for 1 days)	\$5.00	Included
Mobile Internet 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Included

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

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

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

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

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

<b>PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
Unlimited, Overage-Free up to 500 MB full-speed data (use for 1 day)	\$5.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free up to 1 GB full-speed data (use for 7 days)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free up to 3 GB full-speed data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free up to 5 GB full-speed data (use for 7 days)	\$40.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free up to 7 GB full-speed data (use for 30 days)	\$50.00	Not Included

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

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

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

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

<b>PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
Mobile Internet up to 2 GB of 4G LTE data	\$20.00	Not Included
Mobile Internet up to 6 GB of 4G LTE data	\$35.00	Not Included
Mobile Internet up to 10 GB of 4G LTE data	\$50.00	Not Included
Mobile Internet up to 14 GB of 4G LTE data	\$65.00	Not Included
Mobile Internet up to 18 GB of 4G LTE data	\$80.00	Not Included
Mobile Internet up to 22 GB of 4G LTE data	\$95.00	Not Included

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$20 SIM starter kit and deposit may be required. Capable device required for 4G LTE.

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

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12. - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84

## EUROPE

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.209</b>	<b>3.261</b>	<b>3.397</b>	<b>13.024</b>	<b>3.080</b>	<b>3.106</b>	<b>(3,2)</b>	<b>6.366</b>	<b>6.186</b>	<b>(2,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.150</b>	<b>3.200</b>	<b>3.334</b>	<b>12.782</b>	<b>3.018</b>	<b>3.020</b>	<b>(4,1)</b>	<b>6.248</b>	<b>6.038</b>	<b>(3,4)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2</b>	<b>1.081</b>	<b>1.157</b>	<b>1.075</b>	<b>4.329</b>	<b>986</b>	<b>1.038</b>	<b>(4,0)</b>	<b>2.097</b>	<b>2.024</b>	<b>(3,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	33,4	(0,3p)	32,9	32,7	(0,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(627)	(640)	(686)	(2.589)	(636)	(639)	(1,9)	(1.263)	(1.275)	(1,0)
Profit (loss) from operations = EBIT	<b>3</b>	454	517	389	1.740	350	399	(12,1)	834	749	(10,2)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>4</b>	<b>294</b>	<b>402</b>	<b>460</b>	<b>1.638</b>	<b>500</b>	<b>392</b>	<b>33,3</b>	<b>776</b>	<b>892</b>	<b>14,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>787</b>	<b>755</b>	<b>615</b>	<b>2.691</b>	<b>486</b>	<b>646</b>	<b>(17,9)</b>	<b>1.321</b>	<b>1.132</b>	<b>(14,3)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.209</b>	<b>3.261</b>	<b>3.397</b>	<b>13.024</b>	<b>3.080</b>	<b>3.106</b>	<b>(3,2)</b>	<b>6.366</b>	<b>6.186</b>	<b>(2,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.150</b>	<b>3.200</b>	<b>3.334</b>	<b>12.782</b>	<b>3.018</b>	<b>3.020</b>	<b>(4,1)</b>	<b>6.248</b>	<b>6.038</b>	<b>(3,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.017</b>	<b>1.107</b>	<b>1.022</b>	<b>4.108</b>	<b>962</b>	<b>1.016</b>	<b>(0,1)</b>	<b>1.979</b>	<b>1.978</b>	<b>(0,1)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	31,7	33,9	30,1	31,5	31,2	32,7	1,0p	31,1	32,0	0,9p
Depreciation, amortization and impairment losses		(626)	(641)	(729)	(2.632)	(636)	(639)	(2,1)	(1.262)	(1.275)	(1,0)
Profit (loss) from operations = EBIT		391	466	293	1.476	326	377	(3,6)	717	703	(2,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>303</b>	<b>403</b>	<b>463</b>	<b>1.667</b>	<b>1.009</b>	<b>391</b>	<b>29,0</b>	<b>801</b>	<b>1.400</b>	<b>74,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>714</b>	<b>704</b>	<b>559</b>	<b>2.441</b>	<b>(47)</b>	<b>625</b>	<b>(12,5)</b>	<b>1.178</b>	<b>578</b>	<b>(50,9)</b>

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 62mn in Q2/15, EUR 51mn in Q3/15, EUR 51mn in Q4/15, EUR 24mn in Q1/16 and EUR 22mn in Q2/16.

3 Special factors affecting EBIT: EUR 62mn in Q2/15 (thereof EUR 62mn resulting from EBITDA), EUR 51mn in Q3/15 (thereof EUR 51mn resulting from EBITDA), EUR 94mn in Q4/15 (thereof EUR 51mn resulting from EBITDA), EUR 24mn in Q1/16 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA) and EUR 22mn in Q2/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA)

4 Excluding payments for spectrum licences: EUR 9mn in Q2/15 in Albania, EUR 1mn in Q3/15 in Austria, EUR 3mn in Q4/15 in Poland, EUR 485mn in Poland in Q1/16, EUR 24mn in Netherlands in Q1/16 and EUR -1mn in Poland in Q2/16



## EUROPE

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.209</b>	<b>3.261</b>	<b>3.397</b>	<b>13.024</b>	<b>3.080</b>	<b>3.106</b>	<b>(3,2)</b>	<b>6.366</b>	<b>6.186</b>	<b>(2,8)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>3.209</b>	<b>3.261</b>	<b>3.397</b>	<b>13.024</b>	<b>3.080</b>	<b>3.106</b>	<b>(3,2)</b>	<b>6.366</b>	<b>6.186</b>	<b>(2,8)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		391	466	293	1.476	326	377	(3,6)	717	703	(2,0)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(626)	(641)	(729)	(2.632)	(636)	(639)	(2,1)	(1.262)	(1.275)	(1,0)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.017</b>	<b>1.107</b>	<b>1.022</b>	<b>4.108</b>	<b>962</b>	<b>1.016</b>	<b>(0,1)</b>	<b>1.979</b>	<b>1.978</b>	<b>(0,1)</b>
EBITDA margin	%	31,7	33,9	30,1	31,5	31,2	32,7	1,0p	31,1	32,0	0,9p
- Special factors affecting EBITDA		(64)	(50)	(53)	(221)	(24)	(22)	65,6	(118)	(46)	61,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.081</b>	<b>1.157</b>	<b>1.075</b>	<b>4.329</b>	<b>986</b>	<b>1.038</b>	<b>(4,0)</b>	<b>2.097</b>	<b>2.024</b>	<b>(3,5)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	33,7	35,5	31,6	33,2	32,0	33,4	(0,3p)	32,9	32,7	(0,2p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(64)</b>	<b>(50)</b>	<b>(53)</b>	<b>(221)</b>	<b>(24)</b>	<b>(22)</b>	<b>65,6</b>	<b>(118)</b>	<b>(46)</b>	<b>61,0</b>
- of which personnel		(97)	(34)	(24)	(177)	(29)	(22)	77,3	(119)	(51)	57,1
- of which other		33	(16)	(29)	(44)	5	0	(100,0)	1	5	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(63)</b>	<b>(51)</b>	<b>(96)</b>	<b>(264)</b>	<b>(24)</b>	<b>(22)</b>	<b>65,1</b>	<b>(117)</b>	<b>(46)</b>	<b>60,7</b>
- of which personnel		(97)	(34)	(24)	(177)	(29)	(22)	77,3	(119)	(51)	57,1
- of which other		34	(17)	(72)	(87)	5	0	(100,0)	2	5	n.a.

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

## EUROPE

### CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q2 2015 ( <sup>'000</sup> )	Q3 2015 ( <sup>'000</sup> )	Q4 2015 ( <sup>'000</sup> )	Q1 2016 ( <sup>'000</sup> )	Q2 2016 ( <sup>'000</sup> )	Change %
<b>GREECE</b>							
- Fixed network Access Lines		2.591	2.577	2.586	2.583	2.576	(0,6)
- Broadband Access Lines		1.448	1.480	1.531	1.574	1.611	11,3
- Mobile Customers		7.387	7.428	7.399	7.477	7.610	3,0
<b>ROMANIA</b>							
- Fixed network Access Lines		2.153	2.117	2.091	2.055	2.029	(5,8)
- Broadband Access Lines		1.186	1.181	1.186	1.204	1.204	1,5
- Mobile Customers		6.015	5.905	5.992	5.934	5.909	(1,8)
<b>HUNGARY</b>							
	1						
- Fixed network Access Lines		1.671	1.677	1.674	1.659	1.655	(1,0)
- Broadband Access Lines		1.000	1.010	1.023	1.028	1.035	3,5
- Mobile Customers		5.476	5.482	5.504	5.372	5.344	(2,4)
<b>POLAND</b>							
- Fixed network Access Lines		18	17	18	18	18	0,0
- Broadband Access Lines		13	13	15	17	15	15,4
- Mobile Customers	2	15.827	15.696	12.056	11.821	11.635	(26,5)
<b>CZECH REPUBLIC</b>							
- Fixed network Access Lines		152	147	154	141	140	(7,9)
- Broadband Access Lines		143	138	134	133	133	(7,0)
- Mobile Customers		5.996	5.981	6.019	6.024	6.008	0,2
<b>CROATIA</b>							
- Fixed network Access Lines		1.038	1.020	1.004	1.012	1.009	(2,8)
- Broadband Access Lines		733	733	741	749	762	4,0
- Mobile Customers		2.241	2.323	2.233	2.206	2.246	0,2
<b>NETHERLANDS</b>							
- Mobile Customers		3.689	3.686	3.677	3.668	3.671	(0,5)
<b>SLOVAKIA</b>							
- Fixed network Access Lines		864	858	855	851	848	(1,9)
- Broadband Access Lines		578	587	599	609	618	6,9
- Mobile Customers		2.196	2.204	2.235	2.231	2.227	1,4
<b>AUSTRIA</b>							
- Mobile Customers		3.934	3.962	4.323	4.221	4.275	8,7
<b>OTHER</b>							
- Fixed network Access Lines	3	389	385	381	367	365	(6,2)
- Broadband Access Lines	3	291	289	285	283	284	(2,4)
- Mobile Customers		3.585	3.579	3.299	3.255	3.287	(8,3)
<b>TOTAL</b>							
	1						
- Fixed network Access Lines		8.875	8.798	8.763	8.687	8.639	(2,7)
- IP		3.805	3.973	4.132	4.261	4.514	18,6
- Broadband Access Lines Retail		5.084	5.122	5.189	5.254	5.307	4,4
- Wholesale Bundled Access Lines		126	121	121	122	124	(1,6)
- Wholesale Unbundled Access Lines		167	181	199	215	227	35,9
- TV (IPTV, SAT, Cable)		3.768	3.832	3.905	3.922	3.961	5,1
- Mobile Customers total		56.345	56.246	52.737	52.208	52.213	(7,3)

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

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

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.

# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>704</b>	<b>721</b>	<b>761</b>	<b>2.878</b>	<b>685</b>	<b>701</b>	<b>(0,4)</b>	<b>1.396</b>	<b>1.386</b>	<b>(0,7)</b>
- of which Fixed network		448	446	498	1.833	449	459	2,5	889	908	2,1
- of which Mobile communications		303	319	312	1.228	277	291	(4,0)	597	568	(4,9)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>267</b>	<b>297</b>	<b>291</b>	<b>1.118</b>	<b>267</b>	<b>268</b>	<b>0,4</b>	<b>530</b>	<b>535</b>	<b>0,9</b>
- of which Fixed network		147	162	177	639	165	163	10,9	300	328	9,3
- of which Mobile communications		110	127	101	438	92	97	(11,8)	210	189	(10,0)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>37,9</b>	<b>41,2</b>	<b>38,2</b>	<b>38,8</b>	<b>39,0</b>	<b>38,2</b>	<b>0,3p</b>	<b>38,0</b>	<b>38,6</b>	<b>0,6p</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	32,8	36,3	35,5	34,9	36,7	35,5	2,7p	33,7	36,1	2,4p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	36,3	39,8	32,4	35,7	33,2	33,3	(3,0p)	35,2	33,3	(1,9p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>44</b>	<b>88</b>	<b>94</b>	<b>311</b>	<b>87</b>	<b>100</b>	<b>n.a.</b>	<b>129</b>	<b>187</b>	<b>45,0</b>
- of which Fixed network		29	45	43	154	55	51	75,9	66	106	60,6
- of which Mobile communications		14	41	46	149	31	47	n.a.	62	78	25,8
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>223</b>	<b>209</b>	<b>197</b>	<b>807</b>	<b>180</b>	<b>168</b>	<b>(24,7)</b>	<b>401</b>	<b>348</b>	<b>(13,2)</b>
- of which Fixed network		118	117	134	485	110	112	(5,1)	234	222	(5,1)
- of which Mobile communications		97	85	55	289	61	50	(48,5)	148	111	(25,0)

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

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.591	2.577	2.586	2.586	2.583	2.576	(0,6)	2.591	2.576	(0,6)
- IP	('000)	20	36	78	78	166	302	n.a.	20	302	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.426	1.457	1.505	1.505	1.541	1.573	10,3	1.426	1.573	10,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	378	412	445	445	456	457	20,9	378	457	20,9
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	21	23	26	26	32	38	81,0	21	38	81,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.057	2.055	2.057	2.057	2.062	2.063	0,3	2.057	2.063	0,3
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	243	261	237	970	222	234	(3,7)	472	456	(3,4)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>7.387</b>	<b>7.428</b>	<b>7.399</b>	<b>7.399</b>	<b>7.477</b>	<b>7.610</b>	<b>3,0</b>	<b>7.387</b>	<b>7.610</b>	<b>3,0</b>
- contract	('000)	2.289	2.283	2.250	2.250	2.231	2.226	(2,8)	2.289	2.226	(2,8)
- prepaid	('000)	5.097	5.144	5.150	5.150	5.245	5.384	5,6	5.097	5.384	5,6
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>78</b>	<b>41</b>	<b>(28)</b>	<b>119</b>	<b>77</b>	<b>133</b>	<b>70,5</b>	<b>107</b>	<b>211</b>	<b>97,2</b>
- contract	('000)	30	(6)	(34)	23	(18)	(5)	n.a.	62	(23)	n.a.
- prepaid	('000)	49	47	6	97	96	138	n.a.	44	234	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	1,2	1,1	1,8	1,3	1,5	1,4	0,2p	1,2	1,5	0,3p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(33,3)</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>(29,4)</b>
- contract	€	63	66	59	60	66	62	(1,6)	58	64	10,3
- prepaid	€	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>40</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>36</b>	<b>(10,0)</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>(5,0)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	€	25	27	24	25	23	25	0,0	25	24	(4,0)
- prepaid	€	5	5	5	5	4	4	(20,0)	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>2p</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>299</b>	<b>288</b>	<b>284</b>	<b>288</b>	<b>270</b>	<b>282</b>	<b>(5,7)</b>	<b>291</b>	<b>276</b>	<b>(5,2)</b>
- contract	(min)	444	420	439	430	423	452	1,8	432	438	1,4

# ROMANIA

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>241</b>	<b>239</b>	<b>263</b>	<b>984</b>	<b>234</b>	<b>242</b>	<b>0,4</b>	<b>482</b>	<b>476</b>	<b>(1,2)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>241</b>	<b>239</b>	<b>263</b>	<b>984</b>	<b>234</b>	<b>242</b>	<b>0,4</b>	<b>482</b>	<b>476</b>	<b>(1,2)</b>
- Fixed network		142	132	148	562	127	136	(4,2)	282	263	(6,7)
- Mobile communications		99	107	115	422	107	106	7,1	200	213	6,5
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>241</b>	<b>239</b>	<b>263</b>	<b>984</b>	<b>234</b>	<b>242</b>	<b>0,4</b>	<b>482</b>	<b>476</b>	<b>(1,2)</b>
- of which Consumer		153	157	165	635	153	152	(0,7)	313	305	(2,6)
- of which Business		54	53	69	230	50	56	1,8	109	106	(2,8)
<b>EBITDA</b>	2	<b>49</b>	<b>48</b>	<b>53</b>	<b>205</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>(22,4)</b>	<b>104</b>	<b>76</b>	<b>(26,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>20,3</b>	<b>20,1</b>	<b>20,2</b>	<b>20,8</b>	<b>16,2</b>	<b>15,7</b>	<b>(4,6p)</b>	<b>21,6</b>	<b>16,0</b>	<b>(5,6p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>32</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>132</b>	<b>33</b>	<b>30</b>	<b>(9,1)</b>	<b>81</b>	<b>63</b>	<b>(22,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>17</b>	<b>20</b>	<b>30</b>	<b>73</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>(50,0)</b>	<b>23</b>	<b>13</b>	<b>(43,5)</b>

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q2/15, EUR 13mn in Q3/15, EUR 3mn in Q4/15 and EUR 5mn in Q2/16.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.153	2.117	2.091	2.091	2.055	2.029	(5,8)	2.153	2.029	(5,8)
- IP	('000)	341	362	392	392	409	437	28,2	341	437	28,2
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.186	1.181	1.186	1.186	1.204	1.204	1,5	1.186	1.204	1,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.421	1.432	1.452	1.452	1.449	1.461	2,8	1.421	1.461	2,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	79	83	83	325	81	81	2,5	159	162	1,9
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>6.015</b>	<b>5.905</b>	<b>5.992</b>	<b>5.992</b>	<b>5.934</b>	<b>5.909</b>	<b>(1,8)</b>	<b>6.015</b>	<b>5.909</b>	<b>(1,8)</b>
- contract	('000)	1.794	1.846	1.893	1.893	1.923	1.956	9,0	1.794	1.956	9,0
- prepaid	('000)	4.221	4.060	4.099	4.099	4.011	3.953	(6,3)	4.221	3.953	(6,3)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>7</b>	<b>(109)</b>	<b>87</b>	<b>(55)</b>	<b>(58)</b>	<b>(25)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(33)</b>	<b>(83)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	43	52	47	203	30	33	(23,3)	103	63	(38,8)
- prepaid	('000)	(36)	(161)	39	(258)	(88)	(58)	(61,1)	(136)	(146)	(7,4)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>0,3p</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>0,5p</b>
- contract	(%)	1,3	1,2	1,7	1,3	1,7	1,5	0,2p	1,2	1,6	0,4p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>(38,5)</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	€	57	63	53	54	43	35	(38,6)	49	39	(20,4)
- prepaid	€	1	1	2	1	1	0	(100,0)	1	1	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>n.a.</b>	<b>7</b>	<b>16</b>	<b>n.a.</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	9	9	9	9	9	9	0,0	9	9	0,0
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>5p</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>299</b>	<b>289</b>	<b>297</b>	<b>295</b>	<b>303</b>	<b>292</b>	<b>(2,3)</b>	<b>298</b>	<b>298</b>	<b>0,0</b>
- contract	(min)	454	435	440	446	434	428	(5,7)	455	431	(5,3)

# HUNGARY

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b>2</b>	<b>453</b>	<b>432</b>	<b>518</b>	<b>1.848</b>	<b>403</b>	<b>408</b>	<b>(9,9)</b>	<b>898</b>	<b>811</b>	<b>(9,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>453</b>	<b>432</b>	<b>518</b>	<b>1.848</b>	<b>403</b>	<b>408</b>	<b>(9,9)</b>	<b>898</b>	<b>811</b>	<b>(9,7)</b>
- Fixed network	<b>3</b>	234	219	292	973	194	188	(19,7)	462	382	(17,3)
- Mobile communications		219	213	226	875	209	220	0,5	436	429	(1,6)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>453</b>	<b>432</b>	<b>518</b>	<b>1.848</b>	<b>403</b>	<b>408</b>	<b>(9,9)</b>	<b>898</b>	<b>811</b>	<b>(9,7)</b>
- of which Consumer		234	230	245	942	227	236	0,9	467	463	(0,9)
- of which Business		155	141	199	631	139	134	(13,5)	291	273	(6,2)
<b>EBITDA</b>	<b>2,4</b>	<b>145</b>	<b>142</b>	<b>124</b>	<b>526</b>	<b>126</b>	<b>144</b>	<b>(0,7)</b>	<b>260</b>	<b>270</b>	<b>3,8</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>32,0</b>	<b>32,9</b>	<b>23,9</b>	<b>28,5</b>	<b>31,3</b>	<b>35,3</b>	<b>3,3p</b>	<b>29,0</b>	<b>33,3</b>	<b>4,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>52</b>	<b>63</b>	<b>93</b>	<b>271</b>	<b>71</b>	<b>66</b>	<b>26,9</b>	<b>115</b>	<b>137</b>	<b>19,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>93</b>	<b>79</b>	<b>31</b>	<b>255</b>	<b>55</b>	<b>78</b>	<b>(16,1)</b>	<b>145</b>	<b>133</b>	<b>(8,3)</b>

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

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

<sup>3</sup> Fixed Network includes Total revenue of HU GHS.

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

# HUNGARY

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>	<b>2</b>										
Fixed network Access Lines	('000)	1.671	1.677	1.674	1.674	1.659	1.655	(1,0)	1.671	1.655	(1,0)
- IP	('000)	1.136	1.207	1.286	1.286	1.331	1.428	25,7	1.136	1.428	25,7
Broadband Access Lines Retail	('000)	956	975	988	988	996	1.003	4,9	956	1.003	4,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	939	949	961	961	964	971	3,4	939	971	3,4
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	17	17	17	15	16	(11,1)	18	16	(11,1)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	11	10	10	10	9	9	(18,2)	11	9	(18,2)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	12	12	12	12	13	12	0,0	12	12	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	178	181	178	721	173	177	(0,6)	362	350	(3,3)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.476</b>	<b>5.482</b>	<b>5.504</b>	<b>5.504</b>	<b>5.372</b>	<b>5.344</b>	<b>(2,4)</b>	<b>5.476</b>	<b>5.344</b>	<b>(2,4)</b>
- contract	('000)	3.055	3.069	3.103	3.103	3.100	3.110	1,8	3.055	3.110	1,8
- prepaid	('000)	2.421	2.414	2.401	2.401	2.271	2.234	(7,7)	2.421	2.234	(7,7)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>13</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>(132)</b>	<b>(27)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(2)</b>	<b>(160)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	46	13	34	106	(2)	10	(78,3)	58	7	(87,9)
- prepaid	('000)	(33)	(7)	(13)	(80)	(130)	(37)	(12,1)	(60)	(167)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,8	0,9	0,8	0,9	1,0	0,8	0,0p	0,9	0,9	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>24</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>5,3</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	30	42	53	40	40	45	50,0	34	42	23,5
- prepaid	€	10	3	4	5	3	6	(40,0)	8	4	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>54</b>	<b>47</b>	<b>66</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>3,7</b>	<b>53</b>	<b>56</b>	<b>5,7</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	17	17	17	17	16	16	(5,9)	17	16	(5,9)
- prepaid	€	4	4	4	4	3	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>6p</b>	<b>26</b>	<b>33</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>186</b>	<b>187</b>	<b>187</b>	<b>185</b>	<b>186</b>	<b>201</b>	<b>8,1</b>	<b>182</b>	<b>194</b>	<b>6,6</b>
- contract	(min)	291	290	289	288	288	309	6,2	286	298	4,2

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

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



# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>385</b>	<b>391</b>	<b>386</b>	<b>1.544</b>	<b>378</b>	<b>343</b>	<b>(10,9)</b>	<b>767</b>	<b>721</b>	<b>(6,0)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>385</b>	<b>391</b>	<b>386</b>	<b>1.544</b>	<b>378</b>	<b>343</b>	<b>(10,9)</b>	<b>767</b>	<b>721</b>	<b>(6,0)</b>
- Fixed network		29	26	23	101	24	24	(11,1)	51	48	(5,9)
- Mobile communications		358	365	362	1.443	354	319	(10,9)	716	673	(6,0)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>385</b>	<b>391</b>	<b>386</b>	<b>1.544</b>	<b>378</b>	<b>343</b>	<b>(10,9)</b>	<b>767</b>	<b>721</b>	<b>(6,0)</b>
- of which Consumer		217	216	215	868	196	198	(8,8)	437	394	(9,8)
- of which Business		136	132	132	536	124	126	(7,4)	272	250	(8,1)
<b>EBITDA</b>	1	<b>145</b>	<b>164</b>	<b>141</b>	<b>580</b>	<b>120</b>	<b>100</b>	<b>(31,0)</b>	<b>275</b>	<b>220</b>	<b>(20,0)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>37,7</b>	<b>41,9</b>	<b>36,5</b>	<b>37,6</b>	<b>31,7</b>	<b>29,2</b>	<b>(8,5p)</b>	<b>35,9</b>	<b>30,5</b>	<b>(5,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>45</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>189</b>	<b>546</b>	<b>35</b>	<b>(22,2)</b>	<b>107</b>	<b>581</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>100</b>	<b>130</b>	<b>93</b>	<b>391</b>	<b>(426)</b>	<b>65</b>	<b>(35,0)</b>	<b>168</b>	<b>(361)</b>	<b>n.a.</b>

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

# POLAND

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	18	17	18	18	18	18	0,0	18	18	0,0
- IP	('000)	3	3	3	3	2	2	(33,3)	3	2	(33,3)
Broadband Access Lines Retail	('000)	9	8	10	10	10	10	11,1	9	10	11,1
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)	4	4	5	5	6	5	25,0	4	5	25,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	268	267	243	1.034	244	220	(17,9)	524	464	(11,5)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>15.827</b>	<b>15.696</b>	<b>12.056</b>	<b>12.056</b>	<b>11.821</b>	<b>11.635</b>	<b>(26,5)</b>	<b>15.827</b>	<b>11.635</b>	<b>(26,5)</b>
- contract	('000)	6.708	6.640	6.569	6.569	6.518	6.516	(2,9)	6.708	6.516	(2,9)
- prepaid	('000)	1	9.056	5.487	5.487	5.303	5.119	(43,9)	9.118	5.119	(43,9)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>32</b>	<b>(130)</b>	<b>(3.641)</b>	<b>(3.646)</b>	<b>(235)</b>	<b>(186)</b>	<b>n.a.</b>	<b>125</b>	<b>(421)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	(76)	(68)	(71)	(254)	(50)	(3)	96,1	(115)	(53)	53,9
- prepaid	('000)	1	108	(62)	(3.391)	(184)	(183)	n.a.	240	(368)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>11,0</b>	<b>4,3</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>1,2p</b>	<b>2,1</b>	<b>3,4</b>	<b>1,3p</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	1,1	0,0p	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>(45,5)</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>(25,0)</b>
- contract	€	65	34	35	38	31	27	(58,5)	41	29	(29,3)
- prepaid	€	2	1	1	2	2	1	(50,0)	2	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>(12)</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>0,0</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>16,7</b>
- contract	€	11	11	10	11	10	9	(18,2)	11	10	(9,1)
- prepaid	€	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>46</b>	<b>7p</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>154</b>	<b>154</b>	<b>172</b>	<b>157</b>	<b>204</b>	<b>213</b>	<b>38,3</b>	<b>152</b>	<b>209</b>	<b>37,5</b>
- contract	(min)	311	313	322	311	325	334	7,4	305	330	8,2

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

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>231</b>	<b>242</b>	<b>259</b>	<b>958</b>	<b>229</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>457</b>	<b>462</b>	<b>1,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>231</b>	<b>242</b>	<b>259</b>	<b>958</b>	<b>229</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>457</b>	<b>462</b>	<b>1,1</b>
- Fixed network		51	51	70	218	51	51	0,0	97	102	5,2
- Mobile communications		181	191	189	740	178	182	0,6	360	360	0,0
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>231</b>	<b>242</b>	<b>259</b>	<b>958</b>	<b>229</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>457</b>	<b>462</b>	<b>1,1</b>
- of which Consumer		117	117	118	464	113	117	0,0	229	230	0,4
- of which Business		103	107	122	431	103	105	1,9	202	208	3,0
<b>EBITDA</b>	1	<b>96</b>	<b>100</b>	<b>105</b>	<b>390</b>	<b>99</b>	<b>100</b>	<b>4,2</b>	<b>185</b>	<b>199</b>	<b>7,6</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>41,6</b>	<b>41,3</b>	<b>40,5</b>	<b>40,7</b>	<b>43,2</b>	<b>42,9</b>	<b>1,3p</b>	<b>40,5</b>	<b>43,1</b>	<b>2,6p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>	2	<b>(27)</b>	<b>29</b>	<b>36</b>	<b>104</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>n.a.</b>	<b>39</b>	<b>84</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	2	<b>123</b>	<b>71</b>	<b>69</b>	<b>286</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>(52,8)</b>	<b>146</b>	<b>115</b>	<b>(21,2)</b>

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

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

# CZECH REPUBLIC

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	152	147	154	154	141	140	(7,9)	152	140	(7,9)
- IP	('000)	134	130	137	137	125	125	(6,7)	134	125	(6,7)
Broadband Access Lines Retail	('000)	141	136	132	132	131	131	(7,1)	141	131	(7,1)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	2	2	2	2	2	6	n.a.	2	6	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	8	7	7	7	7	6	(25,0)	8	6	(25,0)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	166	172	168	666	165	170	2,4	326	335	2,8
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.996</b>	<b>5.981</b>	<b>6.019</b>	<b>6.019</b>	<b>6.024</b>	<b>6.008</b>	<b>0,2</b>	<b>5.996</b>	<b>6.008</b>	<b>0,2</b>
- contract	('000)	3.532	3.556	3.597	3.597	3.628	3.623	2,6	3.532	3.623	2,6
- prepaid	('000)	2.464	2.425	2.422	2.422	2.396	2.385	(3,2)	2.464	2.385	(3,2)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>3</b>	<b>(16)</b>	<b>38</b>	<b>18</b>	<b>5</b>	<b>(16)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(4)</b>	<b>(11)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	13	24	41	97	31	(5)	n.a.	32	26	(18,8)
- prepaid	('000)	(10)	(39)	(3)	(78)	(26)	(11)	(10,0)	(36)	(37)	(2,8)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,0p	0,6	0,6	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>4,5</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>4,8</b>
- contract	€	50	57	47	50	49	54	8,0	49	51	4,1
- prepaid	€	2	3	3	3	4	3	50,0	2	4	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>40,0</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>44,4</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>0,0</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	13	14	13	13	13	13	0,0	13	13	0,0
- prepaid	€	3	4	4	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>45</b>	<b>47</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>2p</b>	<b>43</b>	<b>47</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>158</b>	<b>153</b>	<b>157</b>	<b>155</b>	<b>155</b>	<b>161</b>	<b>1,9</b>	<b>156</b>	<b>158</b>	<b>1,3</b>
- contract	(min)	240	230	234	235	231	238	(0,8)	238	235	(1,3)

## NETHERLANDS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>362</b>	<b>346</b>	<b>340</b>	<b>1.394</b>	<b>324</b>	<b>319</b>	<b>(11,9)</b>	<b>708</b>	<b>643</b>	<b>(9,2)</b>
- of which Consumer		266	249	245	1.011	228	222	(16,5)	517	450	(13,0)
- of which Business		62	62	62	249	60	59	(4,8)	125	119	(4,8)
<b>EBITDA</b>	1	<b>124</b>	<b>125</b>	<b>118</b>	<b>500</b>	<b>88</b>	<b>102</b>	<b>(17,7)</b>	<b>257</b>	<b>190</b>	<b>(26,1)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>34,3</b>	<b>36,1</b>	<b>34,7</b>	<b>35,9</b>	<b>27,2</b>	<b>32,0</b>	<b>(2,3p)</b>	<b>36,3</b>	<b>29,5</b>	<b>(6,8p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>42</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>176</b>	<b>54</b>	<b>13</b>	<b>(69,0)</b>	<b>88</b>	<b>67</b>	<b>(23,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>82</b>	<b>84</b>	<b>71</b>	<b>324</b>	<b>34</b>	<b>89</b>	<b>8,5</b>	<b>169</b>	<b>123</b>	<b>(27,2)</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	255	257	233	1.002	228	226	(11,4)	512	454	(11,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>3.689</b>	<b>3.686</b>	<b>3.677</b>	<b>3.677</b>	<b>3.668</b>	<b>3.671</b>	<b>(0,5)</b>	<b>3.689</b>	<b>3.671</b>	<b>(0,5)</b>
- contract	('000)	2.751	2.775	2.800	2.800	2.825	2.857	3,9	2.751	2.857	3,9
- prepaid	('000)	938	910	878	878	843	814	(13,2)	938	814	(13,2)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(44)</b>	<b>(4)</b>	<b>(8)</b>	<b>(125)</b>	<b>(9)</b>	<b>3</b>	<b>n.a.</b>	<b>(113)</b>	<b>(6)</b>	<b>94,7</b>
- contract	('000)	2	(85)	24	(48)	25	32	n.a.	(97)	57	n.a.
- prepaid	('000)	2	41	(28)	(77)	(34)	(29)	n.a.	(17)	(63)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,0	(0,3p)	1,2	1,1	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	€	<b>124</b>	<b>113</b>	<b>93</b>	<b>117</b>	<b>111</b>	<b>98</b>	<b>(21,0)</b>	<b>133</b>	<b>104</b>	<b>(21,8)</b>
- contract	€	162	143	115	151	130	115	(29,0)	182	123	(32,4)
- prepaid	€	17	19	8	16	18	14	(17,6)	18	16	(11,1)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	€	<b>126</b>	<b>95</b>	<b>59</b>	<b>98</b>	<b>121</b>	<b>104</b>	<b>(17,5)</b>	<b>120</b>	<b>113</b>	<b>(5,8)</b>
<b>ARPU</b>	€	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>(8,7)</b>	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>(8,7)</b>
- contract	€	29	30	27	28	26	25	(13,8)	29	26	(10,3)
- prepaid	€	5	4	4	4	4	4	(20,0)	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>60</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>62</b>	<b>4p</b>	<b>56</b>	<b>61</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>168</b>	<b>163</b>	<b>175</b>	<b>165</b>	<b>180</b>	<b>189</b>	<b>12,5</b>	<b>163</b>	<b>184</b>	<b>12,9</b>
- contract	(min)	212	206	221	209	226	233	9,9	208	230	10,6

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

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

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>222</b>	<b>249</b>	<b>227</b>	<b>909</b>	<b>220</b>	<b>230</b>	<b>3,6</b>	<b>433</b>	<b>450</b>	<b>3,9</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>222</b>	<b>249</b>	<b>227</b>	<b>909</b>	<b>220</b>	<b>230</b>	<b>3,6</b>	<b>433</b>	<b>450</b>	<b>3,9</b>
- Fixed network		139	146	136	550	134	137	(1,4)	268	271	1,1
- Mobile communications		85	103	90	359	86	93	9,4	166	179	7,8
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>222</b>	<b>249</b>	<b>227</b>	<b>909</b>	<b>220</b>	<b>230</b>	<b>3,6</b>	<b>433</b>	<b>450</b>	<b>3,9</b>
- of which Consumer		120	124	120	483	116	120	0,0	239	236	(1,3)
- of which Business		70	79	74	287	70	72	2,9	134	142	6,0
<b>EBITDA</b>	1	<b>90</b>	<b>102</b>	<b>94</b>	<b>367</b>	<b>82</b>	<b>95</b>	<b>5,6</b>	<b>171</b>	<b>177</b>	<b>3,5</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>40,5</b>	<b>41,0</b>	<b>41,4</b>	<b>40,4</b>	<b>37,3</b>	<b>41,3</b>	<b>0,8p</b>	<b>39,5</b>	<b>39,3</b>	<b>(0,2p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>39</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>129</b>	<b>52</b>	<b>40</b>	<b>2,6</b>	<b>69</b>	<b>92</b>	<b>33,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>51</b>	<b>62</b>	<b>74</b>	<b>238</b>	<b>30</b>	<b>55</b>	<b>7,8</b>	<b>102</b>	<b>85</b>	<b>(16,7)</b>

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

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.038	1.020	1.004	1.004	1.012	1.009	(2,8)	1.038	1.009	(2,8)
- IP	('000)	952	1.001	1.004	1.004	1.012	1.008	5,9	952	1.008	5,9
Broadband Access Lines Retail	('000)	642	638	636	636	634	639	(0,5)	642	639	(0,5)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	387	385	388	388	387	391	1,0	387	391	1,0
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	45	39	37	37	34	30	(33,3)	45	30	(33,3)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	173	161	159	159	156	153	(11,6)	173	153	(11,6)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	46	56	68	68	81	93	n.a.	46	93	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	70	82	67	284	66	72	2,9	135	138	2,2
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.241</b>	<b>2.323</b>	<b>2.233</b>	<b>2.233</b>	<b>2.206</b>	<b>2.246</b>	<b>0,2</b>	<b>2.241</b>	<b>2.246</b>	<b>0,2</b>
- contract	('000)	1.105	1.112	1.119	1.119	1.119	1.128	2,1	1.105	1.128	2,1
- prepaid	('000)	1.136	1.211	1.114	1.114	1.087	1.119	(1,5)	1.136	1.119	(1,5)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>27</b>	<b>83</b>	<b>(91)</b>	<b>(20)</b>	<b>(27)</b>	<b>40</b>	<b>48,1</b>	<b>(11)</b>	<b>14</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	7	7	7	20	0	8	14,3	6	9	50,0
- prepaid	('000)	19	76	(98)	(40)	(27)	32	68,4	(18)	5	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>3,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2p</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,8	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	0,3p	1,0	1,1	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>16,7</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>7,7</b>
- contract	€	50	53	59	53	52	51	2,0	50	52	4,0
- prepaid	€	2	2	3	3	2	2	0,0	3	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>74</b>	<b>67</b>	<b>57</b>	<b>63</b>	<b>69</b>	<b>49</b>	<b>(33,8)</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>(7,8)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	15	18	14	16	15	16	6,7	15	15	0,0
- prepaid	€	6	6	5	6	5	6	0,0	5	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>3p</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>200</b>	<b>198</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>196</b>	<b>214</b>	<b>7,0</b>	<b>194</b>	<b>205</b>	<b>5,7</b>
- contract	(min)	268	269	266	263	260	285	6,3	258	272	5,4

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>185</b>	<b>199</b>	<b>212</b>	<b>783</b>	<b>187</b>	<b>186</b>	<b>0,5</b>	<b>372</b>	<b>373</b>	<b>0,3</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>185</b>	<b>199</b>	<b>212</b>	<b>783</b>	<b>187</b>	<b>186</b>	<b>0,5</b>	<b>372</b>	<b>373</b>	<b>0,3</b>
- Fixed network		97	107	122	422	96	96	(1,0)	193	192	(0,5)
- Mobile communications		88	92	90	361	91	90	2,3	179	181	1,1
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>185</b>	<b>199</b>	<b>212</b>	<b>783</b>	<b>187</b>	<b>186</b>	<b>0,5</b>	<b>372</b>	<b>373</b>	<b>0,3</b>
- of which Consumer		115	119	117	467	119	118	2,6	231	237	2,6
- of which Business		48	60	72	227	47	44	(8,3)	95	91	(4,2)
<b>EBITDA</b>	1	<b>76</b>	<b>83</b>	<b>64</b>	<b>296</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>3,9</b>	<b>149</b>	<b>157</b>	<b>5,4</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>41,1</b>	<b>41,7</b>	<b>30,2</b>	<b>37,8</b>	<b>41,7</b>	<b>42,5</b>	<b>1,4p</b>	<b>40,1</b>	<b>42,1</b>	<b>2,0p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>22</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>43</b>	<b>20</b>	<b>(9,1)</b>	<b>50</b>	<b>63</b>	<b>26,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>54</b>	<b>59</b>	<b>38</b>	<b>196</b>	<b>35</b>	<b>59</b>	<b>9,3</b>	<b>99</b>	<b>94</b>	<b>(5,1)</b>

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



# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	864	858	855	855	851	848	(1,9)	864	848	(1,9)
- IP	('000)	864	858	855	855	851	848	(1,9)	864	848	(1,9)
Broadband Access Lines Retail	('000)	459	465	473	473	481	489	6,5	459	489	6,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	481	489	493	493	500	509	5,8	481	509	5,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	17	17	17	16	16	(11,1)	18	16	(11,1)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	102	105	109	109	112	113	10,8	102	113	10,8
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	79	84	80	323	82	80	1,3	159	162	1,9
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.196</b>	<b>2.204</b>	<b>2.235</b>	<b>2.235</b>	<b>2.231</b>	<b>2.227</b>	<b>1,4</b>	<b>2.196</b>	<b>2.227</b>	<b>1,4</b>
- contract	('000)	1.427	1.431	1.453	1.453	1.462	1.463	2,5	1.427	1.463	2,5
- prepaid	('000)	769	773	782	782	770	763	(0,8)	769	763	(0,8)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(6)</b>	<b>9</b>	<b>31</b>	<b>15</b>	<b>(4)</b>	<b>(4)</b>	<b>33,3</b>	<b>(24)</b>	<b>(9)</b>	<b>62,5</b>
- contract	('000)	3	4	22	22	8	2	(33,3)	(4)	10	n.a.
- prepaid	('000)	(9)	4	9	(7)	(12)	(6)	33,3	(20)	(18)	10,0
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	(0,1p)	1,0	0,9	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>65</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>(26,2)</b>	<b>64</b>	<b>46</b>	<b>(28,1)</b>
- contract	€	106	100	96	102	80	93	(12,3)	107	86	(19,6)
- prepaid	€	3	4	4	4	3	4	33,3	4	3	(25,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>120</b>	<b>115</b>	<b>159</b>	<b>128</b>	<b>132</b>	<b>133</b>	<b>10,8</b>	<b>114</b>	<b>132</b>	<b>15,8</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>
- 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
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>2p</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>171</b>	<b>168</b>	<b>175</b>	<b>169</b>	<b>171</b>	<b>179</b>	<b>4,7</b>	<b>167</b>	<b>175</b>	<b>4,8</b>
- contract	(min)	240	235	244	237	238	249	3,8	235	244	3,8

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>205</b>	<b>207</b>	<b>220</b>	<b>829</b>	<b>208</b>	<b>208</b>	<b>1,5</b>	<b>402</b>	<b>416</b>	<b>3,5</b>
- of which Consumer		155	154	165	624	154	155	0,0	305	309	1,3
- of which Business		42	43	44	167	43	45	7,1	80	88	10,0
<b>EBITDA</b>	1	<b>66</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	<b>259</b>	<b>69</b>	<b>70</b>	<b>6,1</b>	<b>131</b>	<b>139</b>	<b>6,1</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>32,2</b>	<b>30,9</b>	<b>29,1</b>	<b>31,2</b>	<b>33,2</b>	<b>33,7</b>	<b>1,5p</b>	<b>32,6</b>	<b>33,4</b>	<b>0,8p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>27</b>	<b>33</b>	<b>39</b>	<b>129</b>	<b>40</b>	<b>24</b>	<b>(11,1)</b>	<b>57</b>	<b>64</b>	<b>12,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>39</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>130</b>	<b>29</b>	<b>46</b>	<b>17,9</b>	<b>74</b>	<b>75</b>	<b>1,4</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	FY 2015	Q1 2016	Q2 2016	Change %	H1 2015	H1 2016	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	175	178	179	704	178	179	2,3	347	357	2,9
<b>CUSTOMERS</b>	('000) 2,3	<b>3.934</b>	<b>3.962</b>	<b>4.323</b>	<b>4.323</b>	<b>4.221</b>	<b>4.275</b>	<b>8,7</b>	<b>3.934</b>	<b>4.275</b>	<b>8,7</b>
- contract	('000)	2.564	2.573	2.959	2.959	3.001	3.057	19,2	2.564	3.057	19,2
- prepaid	('000)	1.370	1.390	1.364	1.364	1.220	1.218	(11,1)	1.370	1.218	(11,1)
<b>NET ADDS</b>	('000) 2	<b>(22)</b>	<b>28</b>	<b>361</b>	<b>304</b>	<b>13</b>	<b>54</b>	<b>n.a.</b>	<b>(85)</b>	<b>67</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	(7)	9	387	336	42	56	n.a.	(59)	98	n.a.
- prepaid	('000)	(14)	19	(25)	(32)	(29)	(2)	85,7	(26)	(31)	(19,2)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>2,6</b>	<b>1,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>1,1p</b>	<b>1,7</b>	<b>2,7</b>	<b>1,0p</b>
- contract	(%) 2	0,6	0,6	2,2	1,2	2,4	2,4	1,8p	1,0	2,4	1,4p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	€	<b>53</b>	<b>48</b>	<b>22</b>	<b>35</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>(54,7)</b>	<b>54</b>	<b>26</b>	<b>(51,9)</b>
- contract	€	152	143	24	52	35	32	(78,9)	142	33	(76,8)
- prepaid	€	4	4	7	5	4	4	0,0	5	4	(20,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	€ 2	<b>101</b>	<b>100</b>	<b>106</b>	<b>100</b>	<b>102</b>	<b>107</b>	<b>5,9</b>	<b>95</b>	<b>105</b>	<b>10,5</b>
<b>ARPU</b>	€ 2,3	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>
- contract	€	21	21	19	20	18	18	(14,3)	20	18	(10,0)
- prepaid	€	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>42</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>3p</b>	<b>40</b>	<b>45</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>203</b>	<b>194</b>	<b>192</b>	<b>199</b>	<b>193</b>	<b>192</b>	<b>(5,4)</b>	<b>205</b>	<b>192</b>	<b>(6,3)</b>
- contract	(min)	257	243	233	242	222	219	(14,8)	246	221	(10,2)

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

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

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

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

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12. - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.073</b>	<b>2.031</b>	<b>2.163</b>	<b>8.194</b>	<b>2.045</b>	<b>2.009</b>	<b>(3,1)</b>	<b>4.000</b>	<b>4.054</b>	<b>1,4</b>
Market Unit		1.641	1.671	1.724	6.657	1.728	1.592	(3,0)	3.262	3.320	1,8
Telekom IT		432	360	439	1.537	317	417	(3,5)	738	734	(0,5)
International Revenue		537	534	529	2.137	631	474	(11,7)	1.074	1.105	2,9
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.435</b>	<b>1.452</b>	<b>1.520</b>	<b>5.827</b>	<b>1.545</b>	<b>1.402</b>	<b>(2,3)</b>	<b>2.855</b>	<b>2.947</b>	<b>3,2</b>
<b>EBITDA</b>		<b>203</b>	<b>176</b>	<b>216</b>	<b>740</b>	<b>206</b>	<b>175</b>	<b>(13,8)</b>	<b>348</b>	<b>381</b>	<b>9,5</b>
Market Unit		122	142	182	581	196	111	(9,0)	257	307	19,5
Telekom IT		81	34	34	159	9	65	(19,8)	91	74	(18,7)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	8,7	(1,1p)	8,7	9,4	0,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(172)	(128)	(137)	(568)	(116)	(164)	4,7	(303)	(280)	7,6
Profit (loss) from operations = EBIT		31	48	79	172	90	11	(64,5)	45	101	n.a.
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>1,5</b>	<b>2,4</b>	<b>3,7</b>	<b>2,1</b>	<b>4,4</b>	<b>0,5</b>	<b>(1,0p)</b>	<b>1,1</b>	<b>2,5</b>	<b>1,4p</b>
<b>CASH CAPEX</b>		<b>276</b>	<b>282</b>	<b>345</b>	<b>1.151</b>	<b>237</b>	<b>260</b>	<b>(5,8)</b>	<b>524</b>	<b>497</b>	<b>(5,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(73)</b>	<b>(106)</b>	<b>(129)</b>	<b>(411)</b>	<b>(31)</b>	<b>(85)</b>	<b>(16,4)</b>	<b>(176)</b>	<b>(116)</b>	<b>34,1</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.281</b>	<b>1.191</b>	<b>1.924</b>	<b>5.608</b>	<b>1.522</b>	<b>1.458</b>	<b>13,8</b>	<b>2.493</b>	<b>2.980</b>	<b>19,5</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.073</b>	<b>2.031</b>	<b>2.163</b>	<b>8.194</b>	<b>2.045</b>	<b>2.009</b>	<b>(3,1)</b>	<b>4.000</b>	<b>4.054</b>	<b>1,4</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.435</b>	<b>1.452</b>	<b>1.520</b>	<b>5.827</b>	<b>1.545</b>	<b>1.402</b>	<b>(2,3)</b>	<b>2.855</b>	<b>2.947</b>	<b>3,2</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(16)</b>	<b>34</b>	<b>4</b>	<b>93</b>	<b>146</b>	<b>65</b>	<b>n.a.</b>	<b>55</b>	<b>211</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(0,8)	1,7	0,2	1,1	7,1	3,2	4,0p	1,4	5,2	3,8p
Depreciation, amortization and impairment losses		(221)	(133)	(139)	(634)	(116)	(164)	25,8	(362)	(280)	22,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(237)	(99)	(135)	(541)	30	(99)	58,2	(307)	(69)	77,5
<b>CASH CAPEX</b>		<b>276</b>	<b>282</b>	<b>345</b>	<b>1.151</b>	<b>237</b>	<b>260</b>	<b>(5,8)</b>	<b>524</b>	<b>497</b>	<b>(5,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(292)</b>	<b>(248)</b>	<b>(341)</b>	<b>(1.058)</b>	<b>(91)</b>	<b>(195)</b>	<b>33,2</b>	<b>(469)</b>	<b>(286)</b>	<b>39,0</b>

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

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.073</b>	<b>2.031</b>	<b>2.163</b>	<b>8.194</b>	<b>2.045</b>	<b>2.009</b>	<b>(3,1)</b>	<b>4.000</b>	<b>4.054</b>	<b>1,4</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(237)	(99)	(135)	(541)	30	(99)	58,2	(307)	(69)	77,5
- Depreciation, amortization and impairment losses		(221)	(133)	(139)	(634)	(116)	(164)	25,8	(362)	(280)	22,7
<b>= EBITDA</b>		<b>(16)</b>	<b>34</b>	<b>4</b>	<b>93</b>	<b>146</b>	<b>65</b>	<b>n.a.</b>	<b>55</b>	<b>211</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin	%	(0,8)	1,7	0,2	1,1	7,1	3,2	4,0p	1,4	5,2	3,8p
- Special factors affecting EBITDA		(219)	(142)	(212)	(647)	(60)	(110)	49,8	(293)	(170)	42,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>203</b>	<b>176</b>	<b>216</b>	<b>740</b>	<b>206</b>	<b>175</b>	<b>(13,8)</b>	<b>348</b>	<b>381</b>	<b>9,5</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	9,8	8,7	10,0	9,0	10,1	8,7	(1,1p)	8,7	9,4	0,7p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(219)</b>	<b>(142)</b>	<b>(212)</b>	<b>(647)</b>	<b>(60)</b>	<b>(110)</b>	<b>49,8</b>	<b>(293)</b>	<b>(170)</b>	<b>42,0</b>
- of which personnel		(116)	(73)	(143)	(367)	(33)	(77)	33,6	(151)	(110)	27,2
- of which other		(103)	(69)	(69)	(280)	(27)	(33)	68,0	(142)	(60)	57,7
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(268)</b>	<b>(147)</b>	<b>(214)</b>	<b>(713)</b>	<b>(60)</b>	<b>(110)</b>	<b>59,0</b>	<b>(352)</b>	<b>(170)</b>	<b>51,7</b>
- of which personnel		(116)	(73)	(143)	(367)	(33)	(77)	33,6	(151)	(110)	27,2
- of which other		(152)	(74)	(71)	(346)	(27)	(33)	78,3	(201)	(60)	70,1

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12. - 13
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	56
EBITDA reconciliation	57
Greece	59
Romania	61
Hungary	63
Poland	65
Czech Republic	67

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Netherlands	69
Croatia	70
Slovakia	72
Austria	74
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	77
EBITDA reconciliation	78
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84



## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>584</b>	<b>555</b>	<b>571</b>	<b>2.275</b>	<b>513</b>	<b>542</b>	<b>(7,2)</b>	<b>1.149</b>	<b>1.055</b>	<b>(8,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>165</b>	<b>140</b>	<b>166</b>	<b>626</b>	<b>115</b>	<b>124</b>	<b>(24,8)</b>	<b>320</b>	<b>239</b>	<b>(25,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(76)</b>	<b>(133)</b>	<b>(321)</b>	<b>(552)</b>	<b>(117)</b>	<b>(108)</b>	<b>(42,1)</b>	<b>(98)</b>	<b>(225)</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(19,9)	(6,9p)	(8,5)	(21,3)	(12,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(138)	(158)	(171)	(611)	(130)	(129)	6,5	(282)	(259)	8,2
Profit (loss) from operations = EBIT		(214)	(291)	(492)	(1.163)	(247)	(237)	(10,7)	(380)	(484)	(27,4)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>65</b>	<b>69</b>	<b>112</b>	<b>342</b>	<b>60</b>	<b>51</b>	<b>(21,5)</b>	<b>161</b>	<b>111</b>	<b>(31,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(141)</b>	<b>(202)</b>	<b>(433)</b>	<b>(894)</b>	<b>(177)</b>	<b>(159)</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(259)</b>	<b>(336)</b>	<b>(29,7)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>584</b>	<b>555</b>	<b>571</b>	<b>2.275</b>	<b>513</b>	<b>542</b>	<b>(7,2)</b>	<b>1.149</b>	<b>1.055</b>	<b>(8,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>165</b>	<b>140</b>	<b>166</b>	<b>626</b>	<b>115</b>	<b>124</b>	<b>(24,8)</b>	<b>320</b>	<b>239</b>	<b>(25,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(93)</b>	<b>(167)</b>	<b>135</b>	<b>(233)</b>	<b>2.269</b>	<b>(307)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(201)</b>	<b>1.962</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(15,9)	(30,1)	23,6	(10,2)	n.a.	(56,6)	(40,7p)	(17,5)	n.a.	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(138)	(174)	(171)	(627)	(130)	(129)	6,5	(282)	(259)	8,2
Profit (loss) from operations = EBIT		(231)	(341)	(36)	(860)	2.139	(436)	(88,7)	(483)	1.703	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>65</b>	<b>69</b>	<b>112</b>	<b>342</b>	<b>60</b>	<b>51</b>	<b>(21,5)</b>	<b>161</b>	<b>111</b>	<b>(31,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(158)</b>	<b>(236)</b>	<b>23</b>	<b>(575)</b>	<b>2.209</b>	<b>(358)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(362)</b>	<b>1.851</b>	<b>n.a.</b>

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>584</b>	<b>555</b>	<b>571</b>	<b>2.275</b>	<b>513</b>	<b>542</b>	<b>(7,2)</b>	<b>1.149</b>	<b>1.055</b>	<b>(8,2)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(231)	(341)	(36)	(860)	2.139	(436)	(88,7)	(483)	1.703	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(138)	(174)	(171)	(627)	(130)	(129)	6,5	(282)	(259)	8,2
<b>= EBITDA</b>		<b>(93)</b>	<b>(167)</b>	<b>135</b>	<b>(233)</b>	<b>2.269</b>	<b>(307)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(201)</b>	<b>1.962</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin	%	(15,9)	(30,1)	23,6	(10,2)	n.a.	(56,6)	(40,7p)	(17,5)	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(17)	(34)	456	319	2.386	(199)	n.a.	(103)	2.187	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(76)</b>	<b>(133)</b>	<b>(321)</b>	<b>(552)</b>	<b>(117)</b>	<b>(108)</b>	<b>(42,1)</b>	<b>(98)</b>	<b>(225)</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(13,0)	(24,0)	(56,2)	(24,3)	(22,8)	(19,9)	(6,9p)	(8,5)	(21,3)	(12,8p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q4 2015 millions of €	FY 2015 millions of €	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Change %	H1 2015 millions of €	H1 2016 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(17)</b>	<b>(34)</b>	<b>456</b>	<b>319</b>	<b>2.386</b>	<b>(199)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(103)</b>	<b>2.187</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(41)	(46)	(93)	(213)	(35)	(208)	n.a.	(74)	(243)	n.a.
- of which other		24	12	549	532	2.421	9	(62,5)	(29)	2.430	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(17)</b>	<b>(50)</b>	<b>456</b>	<b>303</b>	<b>2.386</b>	<b>(199)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(103)</b>	<b>2.187</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(41)	(46)	(93)	(213)	(35)	(208)	n.a.	(74)	(243)	n.a.
- of which other		24	(4)	549	516	2.421	9	(62,5)	(29)	2.430	n.a.



# DTAG

## GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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