

1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2016

# KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

|  | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|------------|------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>                                     |            |            |                     |               |               |                     |                    |
| Umsatzerlöse   | 18 105     | 17 099     | 5,9%                | 53 552        | 51 369        | 4,2%                | 69 228             |
| davon: Inlandsanteil %   | 34,2       | 36,4       |                     | 34,2          | 36,4          |                     | 36,2               |
| davon: Auslandsanteil %  | 65,8       | 63,6       |                     | 65,8          | 63,6          |                     | 63,8               |
| Betriebsergebnis (EBIT)  | 2 156      | 1 785      | 20,8%               | 8 227         | 5 057         | 62,7%               | 7 028              |
| Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)                                | 1 053      | 809        | 30,2%               | 4 799         | 2 308         | n. a.               | 3 254              |
| Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse) | 1 040      | 1 040      | 0,0%                | 3 141         | 3 154         | (0,4)%              | 4 113              |
| EBITDA   | 5 334      | 4 581      | 16,4%               | 17 698        | 13 275        | 33,3%               | 18 388             |
| EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)                          | 5 535      | 5 165      | 7,2%                | 16 155        | 14 765        | 9,4%                | 19 908             |
| EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %                  | 30,6       | 30,2       |                     | 30,2          | 28,7          |                     | 28,8               |
| Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €                    | 0,23       | 0,18       | 27,8%               | 1,04          | 0,51          | n. a.               | 0,71               |
| <b>BILANZ</b>  |            |            |                     |               |               |                     |                    |
| Bilanzsumme  |            |            |                     | 143 117       | 135 229       | 5,8%                | 143 920            |
| Eigenkapital   |            |            |                     | 37 621        | 36 508        | 3,0%                | 38 150             |
| Eigenkapitalquote %  |            |            |                     | 26,3          | 27,0          |                     | 26,5               |
| Netto-Finanzverbindlichkeiten                                  |            |            |                     | 48 484        | 47 868        | 1,3%                | 47 570             |
| <b>CASHFLOW</b>  |            |            |                     |               |               |                     |                    |
| Cashflow aus Geschäftstätigkeit                                | 4 557      | 3 946      | 15,5%               | 11 984        | 11 125        | 7,7%                | 14 997             |
| Cash Capex   | (3 885)    | (2 813)    | (38,1)%             | (10 484)      | (11 572)      | 9,4%                | (14 613)           |
| Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) | 1 904      | 1 308      | 45,6%               | 4 046         | 3 548         | 14,0%               | 4 546              |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit                             | (4 364)    | (2 714)    | (60,8)%             | (10 331)      | (9 475)       | (9,0)%              | (15 015)           |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit                            | 136        | (1 417)    | n. a.               | (976)         | (4 947)       | 80,3%               | (876)              |

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

|                                   | 30.09.2016 | 31.12.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>31.12.2015<br>in % | 30.09.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.09.2015<br>in % |
|-----------------------------------|------------|------------|--|------------|--|
| Mobilfunk-Kunden                  | 163,0      | 156,4      | 4,2%   | 157,4      | 3,6%   |
| Festnetz-Anschlüsse               | 28,5       | 29,0       | (1,7)%   | 29,2       | (2,4)%   |
| Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup> | 18,2       | 17,8       | 2,2%   | 17,7       | 2,8%   |

<sup>a</sup> Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Kapitel „Konzernsteuerung“ (Geschäftsbericht 2015, Seite 63 ff.).

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Entwicklung im Konzern
- 6 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Die T-Aktie
- 7 Wichtige Ereignisse im dritten Quartal 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
- 32 Prognose
- 32 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
  
- 56 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 57 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 58 — WEITERE INFORMATIONEN

- 58 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 61 Glossar
- 62 Disclaimer
- 63 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE

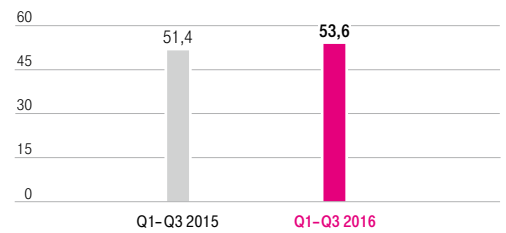
## ENTWICKLUNG IM KONZERN

### KONZERNUMSATZ

- Wachstumstrend fortgesetzt: Der Konzernumsatz stieg von 51,4 Mrd. € auf 53,6 Mrd. € – ein Plus von 4,2 %.
- Mit einem Umsatzplus von 13,5 % ist unser operatives Segment USA weiterhin der Wachstumsmotor des Konzerns.
- Rückgänge mussten hingegen unsere anderen Segmente hinnehmen: Der Umsatzrückgang in Deutschland von 2,1 % resultierte insbesondere aus geringeren Endgeräteverkäufen im Mobilfunk. In unserem operativen Segment Europa war der Rückgang von 2,3 % v. a. durch die Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts in Ungarn bedingt.
- Auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz sogar um 5,0 %.

### Konzernumsatz

in Mrd. €

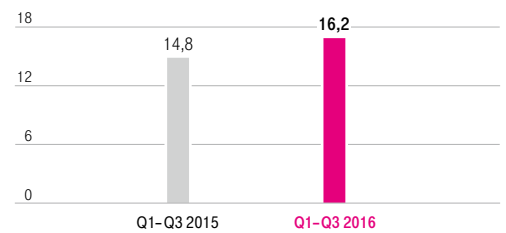


### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs deutlich um 1,4 Mrd. € auf 16,2 Mrd. €.
- Aufgrund des anhaltenden Erfolgs von T-Mobile US konnten wir alleine im operativen Segment USA einen Anstieg des bereinigten EBITDA von 1,7 Mrd. € erzielen.
- Rückläufig war insbesondere das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Europa – v. a. wettbewerbs- und regulierungsbedingt – sowie unseres Segments Group Headquarters & Group Services, das von einem positiven Einmaleffekt in 2015 profitierte.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 30,2 % über dem Vorjahresniveau von 28,7 %. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 40,5 % und Europa mit 33,2 %.

### EBITDA bereinigt

in Mrd. €

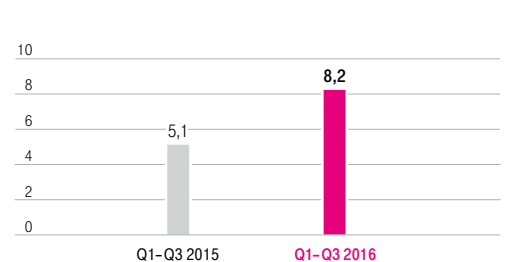


### EBIT

- Unser EBIT stieg stark von 5,1 Mrd. € auf 8,2 Mrd. €.
- Das EBIT der Berichtsperiode profitierte von der starken Geschäftsentwicklung in den USA und von positiven Sondereinflüssen, im Wesentlichen aus der vollzogenen Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE im Januar 2016 (2,5 Mrd. €) sowie aus in 2016 abgeschlossenen Tauschtransaktionen von Mobilfunk-Lizenzen in den USA (0,5 Mrd. €).
- Die Abschreibungen lagen um 1,3 Mrd. € über dem Niveau der Vergleichsperiode, im Wesentlichen aufgrund des weiteren 4G/LTE-Netzausbaus und des im Juni 2015 erfolgten Starts des JUMP! On Demand Programms in unserem operativen Segment USA.

### EBIT

in Mrd. €

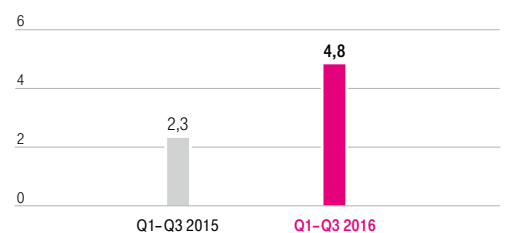


### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss stieg aufgrund der zuvor beschriebenen Effekte ebenfalls stark um 2,5 Mrd. € auf 4,8 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verbesserte sich um 0,4 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit Bewertungseffekten aus der Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US.
- Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses vor Ertragsteuern erhöhte sich der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,7 Mrd. €. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis stieg um 0,4 Mrd. €, insbesondere aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung unseres operativen Segments USA.

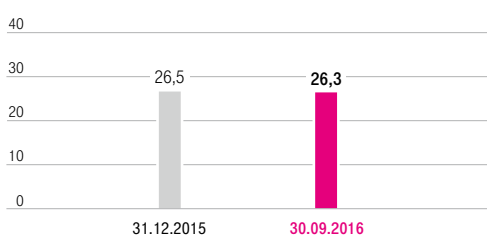
### Konzernüberschuss

in Mrd. €

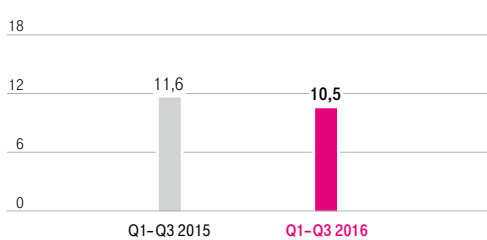


**Eigenkapitalquote**

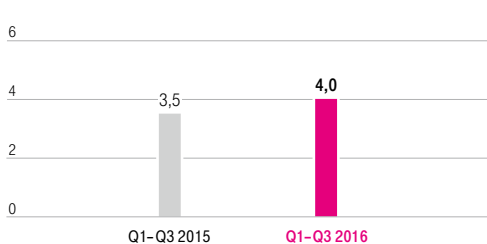
in %

**Cash Capex**

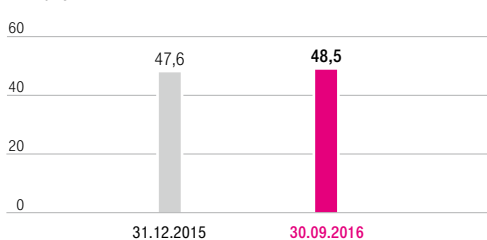
in Mrd. €

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

in Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote sank leicht um 0,2 Prozentpunkte auf 26,3%.
- Die Bilanzsumme verringerte sich im Vergleich zum Jahresende 2015 ebenfalls nur leicht um 0,6% auf 143,1 Mrd. €. Das Eigenkapital sank gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 0,5 Mrd. € auf 37,6 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss von 5,3 Mrd. €.
- Die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre für das Geschäftsjahr 2015 (2,5 Mrd. €) wirkte eigenkapitalmindernd. Die durchgeführte Kapitalerhöhung – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – erhöhte das Kapital um 1,0 Mrd. €. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre betrug rund 1,5 Mrd. €.
- Vermindernd wirkten außerdem v. a. Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (2,0 Mrd. €), ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (1,5 Mrd. €) sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) (0,9 Mrd. €).

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) verringerte sich um 1,1 Mrd. € auf 10,5 Mrd. €.
- Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vorjahresvergleichsperiode wurden insgesamt 3,8 Mrd. € in Mobilfunk-Lizenzen investiert – 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 stieg stark um 0,5 Mrd. € bzw. 14,0% auf 4,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte der um 0,9 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit, der v. a. von der positiven Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA profitierte. Die Dividendenzahlung unserer Finanzinvestition BT von 0,1 Mrd. € wirkte ebenfalls positiv.
- Vermindernd wirkte der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,4 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum). Weiterhin vermindernd wirkte sich eine im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE aus.

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2015 um 0,9 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (2,2 Mrd. €), die Dividendenausschüttungen – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,6 Mrd. €) sowie die Zahlungen an externe Versorgungsträger (Dotierung CTA: 0,3 Mrd. €) und eine Vielzahl anderer Effekte.
- Vermindernd wirkten v. a. der Free Cashflow (4,0 Mrd. €), Währungskurseffekte (0,4 Mrd. €) sowie die Veräußerung eines Aktienpakets an der Scout24 AG (0,1 Mrd. €).

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

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

**Weiterhin auf Wachstumskurs.** Die Geschäftszahlen der ersten neun Monate des Jahres 2016 bewegen sich weiterhin im Rahmen der Jahresprognose und des mittelfristigen Finanzausblicks. Der Umsatz im Konzern legte um 4,2% auf rund 53,6 Mrd. € zu. Auf organischer Basis – also ohne Berücksichtigung von Konsolidierungskreisveränderungen und Wechselkursschwankungen – legte der Umsatz mit 5,0% noch etwas stärker zu. Einmal mehr war das Umsatzplus durch das USA-Geschäft getrieben, das bedingt durch starkes Wachstum der Mobilfunk-Kundenbasis um 13,5% zulegen konnte. In Deutschland sank der Umsatz um 2,1%, im operativen Segment Europa betrug der Rückgang 2,3% und im operativen Segment Systemgeschäft 1,7%. Während in Deutschland maßgeblich das Endgerätegeschäft für den Umsatzrückgang verantwortlich war, war im operativen Segment Europa die Ausgliederung des Geschäftes mit dem Weiterverkauf von Strom (Energie-Resale-Geschäft) der Haupttreiber. Im Systemgeschäft wirkten Wechselkursschwankungen und genereller Preisdruck im ICT-Geschäft dämpfend auf die Umsatzentwicklung.

Das Umsatzwachstum von rund 2,2 Mrd. € schlug sich auch in einer Verbesserung unseres operativen Ergebnisses um rund 1,4 Mrd. € nieder: Das bereinigte EBITDA legte um 9,4% von 14,8 Mrd. € auf 16,2 Mrd. € zu. Auch hier war das USA-Geschäft, mit einem Plus von 1,7 Mrd. € bzw. 36,2% der maßgebliche Faktor. Rückgänge verzeichneten insbesondere die Segmente

Europa und Group Headquarters & Group Services. Während in Europa der Wettbewerb und die Regulierung die maßgeblichen Themen waren, profitierte Group Headquarters & Group Services im Vorjahreszeitraum von einem positiven Einmaleffekt.

Die Investitionen in unsere Netze stiegen auch in den ersten neun Monaten 2016 weiter an. Der Cash Capex ohne die Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,4 Mrd. € auf rund 8,2 Mrd. €. Auch hier war der Anstieg maßgeblich durch unser operatives Segment USA verursacht, infolge des fortgeführten Ausbaus des Mobilfunknetzes.

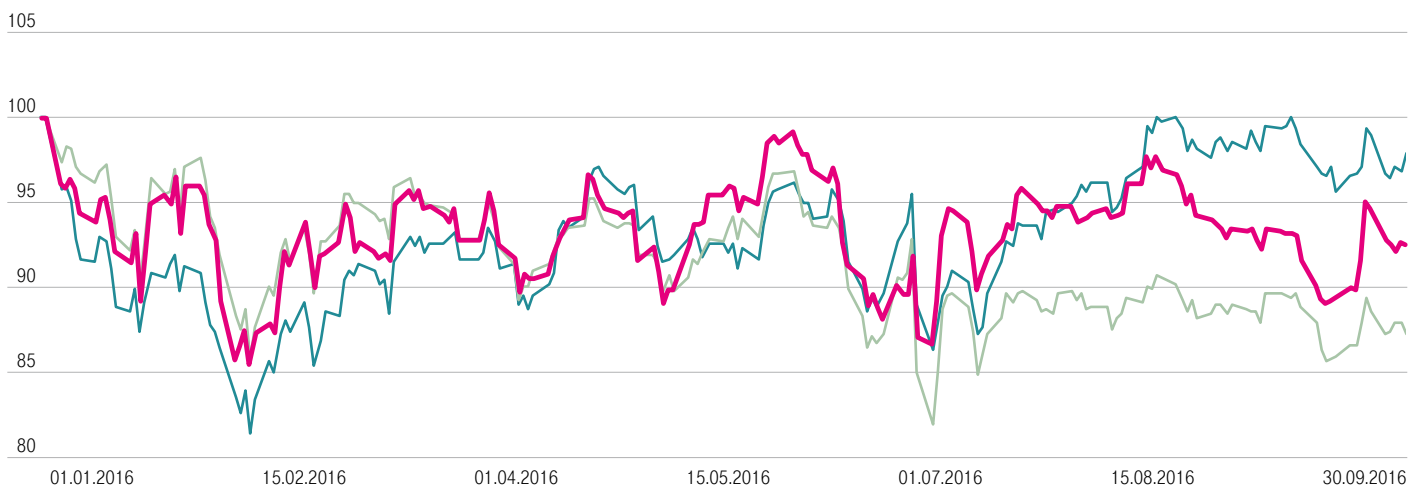
Der Konzernüberschuss stieg stark um 2,5 Mrd. € auf 4,8 Mrd. €. Neben der Verbesserung des bereinigten EBITDA um rund 1,4 Mrd. € trugen die Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE im Januar 2016 (2,5 Mrd. €) sowie die in 2016 abgeschlossenen Tauschtransaktionen von Mobilfunk-Lizenzen in den USA (0,5 Mrd. €) zur Ergebnisverbesserung bei. Gegenläufig wirkten sich höhere Abschreibungen und Steuern aus.

Vor dem Hintergrund der Geschäftszahlen in den ersten drei Quartalen des Jahres 2016 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr 2016 fest.

## DIE T-AKTIE

### Aktienrendite der T-Aktie in den ersten drei Quartalen 2016

in %



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

## Entwicklung der T-Aktie

|  |            | Q1-Q3 2016 | Q1-Q3 2015 | Gesamtjahr 2015 |
|--|------------|------------|------------|-----------------|
| <b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>                              |            |            |            |                 |
| Börsenkurs am letzten Handelstag                       | €          | 14,92      | 15,89      | 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   | %          | 5,5        | 6,1        | 5,9             |
| Dow Jones Euro STOXX 50®                               | %          | 2,3        | 2,5        | 2,5             |
| Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®         | %          | 15,3       | 14,4       | 14,4            |
| <b>Marktkapitalisierung</b>                            |            |            |            |                 |
| Marktkapitalisierung                                   | Mrd. €     | 69,8       | 73,2       | 76,9            |
| Ausgegebene Aktien                                     | Mio. Stück | 4 677      | 4 607      | 4 607           |

## Historische Performance der T-Aktie zum 30. September 2016

|  | Seit Jahresbeginn | 1 Jahr | 3 Jahre | 5 Jahre |
|--|-------------------|--------|---------|---------|
| DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)      | (7,5)             | (2,8)  | 54,4    | 118,9   |
| DAX 30   | (2,2)             | 8,8    | 22,3    | 91,0    |
| Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® | (12,7)            | (8,0)  | 20,1    | 50,6    |

Keine Trendwende in Sicht: Auch im dritten Quartal 2016 setzten sich an den europäischen und asiatischen Börsen die schwachen Trends aus dem ersten Halbjahr 2016 fort. Zinspolitik, konjunktureller Ausblick und der Ausgang des Referendums zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union blieben die dominierenden Themen. Der Dow Jones Euro STOXX 50® verlor 4,7% und der DAX 30 2,2%, während der Nikkei mit einem Minus von 12,1% noch deutlicher verlor. Die Trendverbesserung bei den europäischen Indizes im dritten Quartal 2016 ist insbesondere auf die Erholung nach dem dramatischen Einbruch infolge der Abstimmung über den Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union zurückzuführen. Nach wie vor zeigten sich die US-amerikanischen Börsen relativ unbeeindruckt von der Schwäche der europäischen und asiatischen Börsen: Der Dow Jones legte um 6,1% zu.

Der Telekommunikationssektor blieb weiterhin stark unter Druck und verlor 12,7% im bisherigen Jahresverlauf. Neben der allgemeinen Schwäche der europäischen Börsen setzten insbesondere Befürchtungen um ein sich verschlechterndes Regulierungsumfeld in Europa den Kursen der Telekommunikationsunternehmen zu.

Diesem Trend konnte sich auch die Aktie der Deutschen Telekom nicht entziehen. Sie beendete die ersten neun Monate des Jahres 2016 – auf Total Return Basis – mit einem Minus von 7,5%.

## WICHTIGE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2016

### US-DOLLAR-ANLEIHEEMISSION

Die Deutsche Telekom International Finance B.V. hat mit Garantie der Deutschen Telekom AG im September 2016 bei institutionellen Investoren eine US-Dollar-Anleihe über 2,75 Mrd. US-\$ in vier Tranchen zu sehr günstigen Konditionen begeben: Eine 3-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 250 Mio. US-\$ wurde mit einem Aufschlag von 45 Basispunkten über US-Dollar 3-Monats-Libor, eine 3-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 1,5%, eine 5-jährige Tranche im Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ mit einem Kupon von 1,95% sowie eine 7-jährige Tranche im Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 2,485% ausgegeben.

### INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN

**Zahlung 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.

**Tausch und Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in den USA.** Ein im ersten Quartal 2016 mit verschiedenen Wettbewerbern vereinbarter Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen im Wert von insgesamt 0,6 Mrd. € wurde im August 2016 vollzogen. Im September 2016 unterzeichnete T-Mobile US mit einem Wettbewerber eine Vereinbarung über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Infolgedessen wurden im dritten Quartal 2016 zu tauschende Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 0,1 Mrd. € in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen reklassifiziert. Ebenfalls im September 2016 vollzogen T-Mobile US und ein Wettbewerber einen im ersten Quartal 2016 vereinbarten Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Hieraus resultierte ein zahlungsunwirksamer Ertrag von 0,1 Mrd. €.

**Gigabit-Schallmauer beim Datentransfer durchbrochen.** Unsere Rolle als Technologieführer konnten wir erneut unter Beweis stellen: Mobile Datengeschwindigkeiten von 1,2 GBit/s wurden im August 2016 in Warschau, Polen sowie im September 2016 in Berlin, Deutschland im Rahmen von Live-Demonstrationen von LTE Advanced Pro erreicht. LTE Advanced Pro und das Erreichen von Geschwindigkeiten im GBit-Bereich spielen bei der Vorbereitung auf künftige Kundenanforderungen eine große Rolle – sie schlagen eine Brücke zu 5G und ermöglichen bereits heute Netzeffizienzen, die zur Erfüllung der rasant steigenden Erwartungen der Endnutzer benötigt werden.

**Inbetriebnahme der paneuropäischen Produktionsstätte in Ungarn.** Für die Telekommunikationsentwicklung der Zukunft streben wir im Rahmen unserer Konzernstrategie „Leading European Telco“ ein paneuropäisches Produktionsmodell mit einer geeigneten IP-basierten Infrastruktur an. Mit der Inbetriebnahme unserer ersten Produktionsstätte in Budapest, Ungarn, im August 2016 wurde nun der erste Eckpfeiler hierfür gelegt. Zwei weitere Produktionsstandorte werden 2017 in Polen und Griechenland entstehen. Die Produktionsstandorte werden für alle unsere europäischen Landesgesellschaften in Form von Produktbausteinen Dienste, wie Voicemail, SMS oder E-Mail bereitstellen. Jede Landesgesellschaft kann diese Bausteine individuell – auf die Bedürfnisse des jeweiligen lokalen Markts angepasst – zusammenstellen. Der Aufbau unseres paneuropäischen Netzes sorgt somit nicht nur für eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit auf den lokalen Märkten, sondern schafft gleichzeitig konzernweite Synergieeffekte in ganz Europa.

#### SONSTIGE TRANSAKTIONEN

Im dritten Quartal 2016 sowie nach dem 30. September 2016 hat ein Endgerätehersteller Rückrufaktionen für bestimmte Smartphones in den USA bekannt gegeben. Infolgedessen wurden bei T-Mobile US keine Umsatzerlöse im Zusammenhang mit diesen Endgeräteverkäufen an Kunden realisiert. Darüber hinaus wurden die in den Vorräten befindlichen Endgeräte mit dem Nettoveräußerungswert bewertet. Der Endgerätehersteller hat der T-Mobile US daraufhin eine Erstattung zugesagt. T-Mobile US hat einen in diesem Zusammenhang vom Endgerätehersteller zu erstattenden Betrag mit dem entstandenen Verlust beim Materialaufwand verrechnet, was ebenso zu einer Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen führte.

#### NEUE GROSSKUNDENVERTRÄGE

Der österreichische Autobahnbetreiber **ASFINAG** beauftragt T-Systems ab 2018 mit dem Betrieb des zentralen Mautsystems „GoMaut 2.0“. Der im August 2016 erteilte Großkundenauftrag mit einer Laufzeit von 10 Jahren umfasst den Betrieb der IT-Systeme für die Mautverrechnung, der rund 230 Vertriebsstellen im In- und Ausland sowie der 48 mobilen Kontrolleinheiten. T-Systems wird die Hardware im eigenen hochsicheren Rechenzentrum, dem „T-Center“ in Wien, betreiben sowie bestehende Applikationen weiterentwickeln und modernisieren. Zum Einsatz werden zukunftsweisende Virtualisierungs- und Automatisierungstechnologien kommen, die die Sicherheit und die Qualität erhöhen sowie die Kosten senken sollen.

T-Systems konnte erneut den Automobilhersteller **Daimler** von seiner IT-Kompetenz überzeugen und somit einen Großkundenvertrag mit einem Auftragsvolumen im dreistelligen Millionenbereich abschließen. Der Großauftrag beinhaltet den Betrieb und die Modernisierung der Großrechner sowie wichtiger IT-Anwendungen des Automobilherstellers. Weiterhin wird T-Systems mehr als zwei Millionen Fahrzeuge weltweit über die Connected-Car-Plattform von Daimler vernetzen. Auch in den nächsten Jahren wird T-Systems die Fahrzeugvernetzung betreiben.

#### NEUE PRODUKTE, TARIFE UND DIENSTLEISTUNGEN

**Neugestaltung des „MagentaMobil Start“ Prepaid-Portfolios.** Unsere Bestands- und Neukunden in Deutschland profitieren ab Oktober 2016 von attraktiven Angeboten mit 50% mehr Datenvolumen und Datengeschwindigkeiten von bis zu 300 MBit/s im LTE-Netz. Zudem bieten wir Prepaid-Kunden in den Tarifen „MagentaMobil Start S, M und L“ eine kostenlose HotSpot Flat an. Außerdem werden die angebotenen Tarife und Surfpässe ohne Zusatzkosten um die Nutzung in der EU erweitert. Das neue „MagentaMobil Start“ Portfolio bietet verschiedene Tarife an – von XS bis L – je nach Nutzungsverhalten und Bedarf der Kunden.

**Neue Dienste in der „Open Telekom Cloud“.** Nach dem erfolgreichen Start der „Open Telekom Cloud“ im ersten Quartal dieses Jahres haben wir unser Angebot im dritten Quartal 2016 um drei neue Services erweitert: eine relationale Datenbank, die sich einfach aufsetzen und erweitern lässt, einen neuen Cloud-Container-Service, mit dem sich komplette Applikationslandschaften auf Knopfdruck verschieben lassen, und eine Hochleistungsoption „High Performance Flavor“ für die Bearbeitung großer Datenmengen.



„**PaketButler**“: Paketannahme und -versand an der Wohnungstür. Unsere neue vernetzte Lösung für die einfache Paketannahme und den Versand von Retouren, der „PaketButler“, ist seit August 2016 in den deutschen Großstädten Hamburg, München, Köln und Bonn im Einsatz. Später soll er auch bundesweit angeboten werden. Gemeinsam mit unserem Partner feldsechs aus Hamburg haben wir den „PaketButler“ entwickelt und ihn in enger Kooperation mit DHL auf den Markt gebracht. Der „PaketButler“ kann aber grundsätzlich von allen Zustellern genutzt werden. Die vernetzte Paketbox ermöglicht eine sichere, einfache und komfortable Paketannahme und -versand, auch wenn keiner zu Hause ist. Am Zustelltag des Pakets stellt der Kunde die Box einfach vor die Wohnungstür und verankert deren reißfesten Gurt zwischen Zarge und Tür. Die Sendung wird diebstahlsicher vom Zusteller in der Box deponiert. Der „PaketButler“ informiert über eine SIM-Karte den Empfänger, dass seine Bestellung eingetroffen ist. Über eine PIN, welche über eine zugehörige App verwaltet wird, kann die Box geöffnet werden.

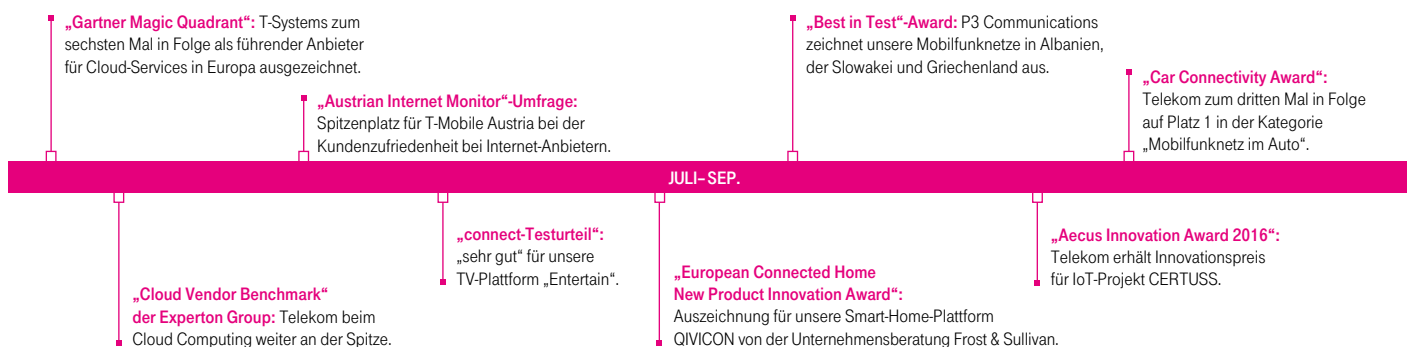
**Unbegrenztes Datenvolumen mit „T-Mobile ONE“.** Im September 2016 hat T-Mobile US die jüngste ihrer „Uncarrier“-Initiativen eingeleitet: T-Mobile ONE und T-Mobile ONE Plus. Damit können die Kunden unbegrenzt telefonieren, SMS versenden und über ein unbegrenztes Hochgeschwindigkeits-4G/LTE Datenvolumen verfügen. T-Mobile ONE ermöglicht Videostreams in DVD-Qualität (480p), und Tethering erfolgt mit maximaler 3G-Geschwindigkeit. Kunden im Tarif T-Mobile ONE Plus erhalten zusätzlich unbegrenztes Hochgeschwindigkeits-4G/LTE Mobile HotSpot-Datenvolumen, beliebig viele HD DayPasses und bis zu doppelt so schnelle Verbindungen bei Auslandsreisen in mehr als 140 Ländern und Reisezielen.

**Neue Sicherheitslösung für Smartphones.** Auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin präsentierten wir u. a. unsere neue Sicherheitslösung für Smartphones „Mobile Protect Pro“. Basierend auf selbstlernenden Algorithmen identifiziert die App auch unerkannte Risiken und erkennt Angriffsvektoren, die bei bisherigen Mobile-Device-Lösungen bislang unbekannt oder unzugänglich waren. „Mobile Protect Pro“ ist zunächst für Unternehmen jeder Größenordnung erhältlich – perspektivisch wird sie auch Privatkunden angeboten.

#### AUSZEICHNUNGEN

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

#### Wesentliche Auszeichnungen im dritten 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 47 f.).

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

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

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltkonjunktur hat sich im Laufe des Jahres 2016 wieder etwas belebt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat im Oktober 2016 seine Wachstumsprognose für die Entwicklung der Weltwirtschaft für die Jahre 2016 und 2017 bestätigt. Grund für die Entwicklung ist die stabile Produktion in den meisten Industrieländern und eine konjunkturelle Verbesserung in den Schwellenländern. Die IWF-Prognosen erwarten für die Schwellen- und Entwicklungsländer in 2016 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 4,2% und für die Industrieländer um 1,6%.

In unseren Kernmärkten haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften in den ersten neun Monaten 2016 überwiegend positiv entwickelt. Das BIP in Deutschland wuchs im dritten Quartal um 1,7% gegenüber dem Vorjahresquartal, gestützt unverändert v. a. vom privaten Konsum. Auch die Arbeitslosenquote lag im September 2016 mit 5,9% auf niedrigem Niveau. Die US-Wirtschaft wuchs im dritten Quartal 2016 um 1,4%. Die Arbeitslosenquote lag im September 2016 mit 5,0% auf einem stabilen Niveau. In nahezu allen Ländern unseres operativen Segments Europa entwickelten sich die Wachstumsraten des BIP und die Arbeitslosenquoten auch im dritten Quartal 2016 weiterhin positiv. Die Volkswirtschaften profitierten unverändert 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 in 2016 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 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 Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage ab. Es wird erwartet, dass sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaft Großbritanniens unter den Unsicherheiten 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 unserer Länder 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 erneute Konjunkturschwäche, v. a. in den Schwellenländern, den Welthandel und damit die Märkte unserer operativen Segmente belasten. Die politische 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. Die EU-Kommission hat den Zusammenschluss von Vodafone und Liberty Global in den Niederlanden unter Auflagen genehmigt.

**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 Mitgliedstaaten 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 beschlossen.** Am 23. Februar 2015 beantragten wir bei der Bundesnetzagentur (BNetzA) weitere 6,1 Millionen Haushalte mit superschnellen Internet-Anschlüssen („Vectoring Technik“) im sogenannten Nahbereich zu versorgen. Die BNetzA hat am 1. September 2016 mit der Veröffentlichung der Regulierungsverfügung den Vectoring-Ausbau ermöglicht. Im Rahmen eines öffentlich-rechtlichen Vertrags haben wir uns dazu verpflichtet, Vectoring-Technik im Nahbereich bundesweit in mehr als 7 000 Anschlussbereichen auszubauen. Die Verpflichtung ist mit einer Geldstrafe von bis zu 224 Mio. € verbunden, sollten wir der Verpflichtung nicht fristgerecht nachkommen. Die konkreten Konditionen für Vectoring im Nahbereich werden derzeit von der BNetzA im Rahmen eines Standardangebotsverfahrens überprüft. Dieses wird voraussichtlich Mitte 2017 abgeschlossen sein. Mit Blick auf Vectoring außerhalb des Nahbereichs: In einer Eilentscheidung Ende Juni 2016 hat uns die BNetzA eine Fristverlängerung gewährt, nach der wir bis zum 31. Oktober 2016 Vectoring auch dann betreiben können, wenn wir Wettbewerbern, die dann keinen Zugang mehr zur VDSL-Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) am Kabelverzweiger (KVz) 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 BNetzA hat am 28. Oktober 2015 die **Regulierungsverfügung für den Bitstrommarkt** erlassen. Ergänzend zur bisherigen ex post-Regulierung für sog. „Layer-3-Bitstromzugangsprodukte“ sieht diese eine ex ante-Genehmigungspflicht für Layer-2-Bitstromzugangsprodukte (BSA) vor, allerdings ohne die Anforderung einer kostenorientierten Entgeltregulierung. Die BNetzA reguliert auch die Angebotskonditionen des Layer-2-Bitstromzugangsprodukts im Rahmen eines sog. „Standardangebotsverfahrens“. Hierzu hat sie Anfang April 2016 einen vorläufigen Beschluss erlassen. Mit einer finalen Entscheidung ist im vierten Quartal 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 vierten 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“. In Bezug auf die Preise von „MagentaZuhause Hybrid“ führte die BNetzA ab Januar 2016 noch Vorermittlungen wegen von 1&1, NetCologne und M-net erhobenen Vorwürfen angeblich zu niedrigeren Preisen durch. Da aus Sicht der Behörde die Preise jedoch nicht zu beanstanden waren, stellte die BNetzA die Vorermittlungen am 10. März 2016 ein.

**Entgeltanträge zu den TAL-Überlassungsentgelten.** Am 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 genehmigten 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 bei unseren internationalen Beteiligungen. Daneben gibt es in verschiedenen Ländern Hinweise auf in Kürze erwartete Frequenzvergaben. Weitere Informationen zu den Frequenzvergaben finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 32 ff.

#### Wesentliche Frequenzvergaben

|                       | Vergabestart | Vergabeende        | Frequenzbereiche (MHz)    | Vergabeverfahren                                      | Erworbene Frequenzen (MHz)              | Frequenzinvestitionen            |
|-----------------------|--------------|--------------------|---------------------------|---|---|----------------------------------|
| Albanien              | Q3/2017      | Q4/2017            | 800                       | Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion                  | noch offen                              | noch offen                       |
| Griechenland          | Q4/2016      | Q1/2017            | 1500/1 800/2 600          | Details noch offen                                    | noch offen                              | noch offen                       |
| Mazedonien            | Q2/2017      | Q3/2017            | 900/1 800/3 500           | Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion                  | noch offen                              | noch offen                       |
| Montenegro            | Q3/2016      | Q3/2016            | 800/900/1 800/2 100/2 600 | Auktion (CCA <sup>b</sup> )                           | 2x20 in 800 MHz sowie weiteres Spektrum | 27,3 Mio. €                      |
| Österreich            | Q1/2017      | Q2/2017            | 3 500/3 700               | Auktion (CCA <sup>b</sup> erwartet)                   | 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>c</sup> )/ Sealed Bid <sup>a</sup> | 2x10/2x15                               | ca. 4 Mrd. PLN (rund 1,0 Mrd. €) |
| Slowakei              | Q1/2017      | Q2/2017            | 1 800/3 700               | Auktion (SMRA <sup>c</sup> )                          | noch offen                              | noch offen                       |
| Tschechische Republik | Q2/2016      | Q2/2016            | 1 800/2 600               | Auktion (SMRA <sup>c</sup> )                          | 2x10/1x25                               | 27 Mio. €                        |
| Tschechische Republik | Q1/2017      | Q2/2017            | 3 700                     | Auktion (SMRA <sup>c</sup> ) (erwartet)               | noch offen                              | noch offen                       |
| Tschechische Republik | Q4/2016      | Q1/2017            | 900/1 800                 | Lizenzverlängerung (erwartet)                         | noch offen                              | noch offen                       |
| USA                   | Q3/2016      | Q1/2017 (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> Combinatorial Clock Auction, dreistufige Mehrrundenauktion für Spektrum aus allen Frequenzbändern.

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

<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

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2016 erzielten wir einen Konzernumsatz von 53,6 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 2,2 Mrd. € bzw. 4,2% deutlich 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 Endgeräte-Umsätze an: Kunden gingen im Zuge des im Juni 2015 bei T-Mobile US eingeführten Geschäftsmodells JUMP! On Demand vermehrt dazu über, hochwertige Endgeräte zu mieten. Gegenläufig entwickelten sich dadurch die Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten rückläufig. In unserem Heimatmarkt Deutschland waren die Umsätze mit 2,1% rückläufig – in erster Linie aufgrund geringerer Umsätze mit Mobilfunk-Endgeräten ohne Vertragsbeziehung. Auch in unserem operativen Segment Europa lagen die Umsätze um 2,3% unter dem Niveau der ersten neun Monate 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. Trotz des Abschlusses der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien im ersten Quartal 2016 lag der Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft um 1,7% unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Generell wirkte sich die rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft negativ aus. 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 sowie der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation<sup>†</sup>.

Ohne Berücksichtigung von negativen Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von Polnischem Zloty sowie US-Dollar in Euro, und negativen Konsolidierungskreiseffekten in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. €, stieg der Umsatz sogar um 2,5 Mrd. € bzw. 5,0%. 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

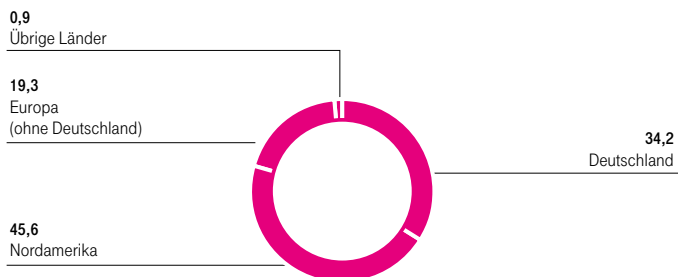
in Mio. €

|                                     | Q1<br>2016    | Q2<br>2016    | Q3<br>2016    | Q3<br>2015    | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>KONZERNUMSATZ</b>                | <b>17 630</b> | <b>17 817</b> | <b>18 105</b> | <b>17 099</b> | <b>5,9%</b>         | <b>53 552</b> | <b>51 369</b> | <b>4,2%</b>         | <b>69 228</b>      |
| Deutschland                         | 5 452         | 5 406         | 5 551         | 5 593         | (0,8)%              | 16 409        | 16 762        | (2,1)%              | 22 421             |
| USA                                 | 7 816         | 8 196         | 8 281         | 7 059         | 17,3%               | 24 293        | 21 407        | 13,5%               | 28 925             |
| Europa <sup>a</sup>                 | 3 080         | 3 106         | 3 223         | 3 261         | (1,2)%              | 9 409         | 9 627         | (2,3)%              | 13 024             |
| Systemgeschäft <sup>a</sup>         | 2 045         | 2 009         | 1 875         | 2 031         | (7,7)%              | 5 929         | 6 031         | (1,7)%              | 8 194              |
| Group Headquarters & Group Services | 513           | 542           | 559           | 555           | 0,7%                | 1 614         | 1 704         | (5,3)%              | 2 275              |
| Intersegmentumsatz                  | (1 276)       | (1 442)       | (1 384)       | (1 400)       | 1,1%                | (4 102)       | (4 162)       | 1,4%                | (5 611)            |

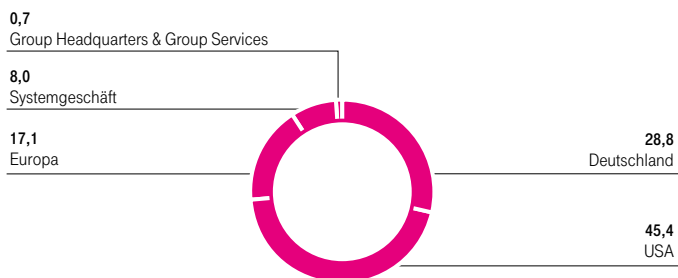
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 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 47 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 45,4 % 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 3,7 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 65,8 %.

**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA**

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir in den ersten drei Quartalen 2016 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,4 Mrd. € bzw. 9,4 % gestiegenes **bereinigtes EBITDA** von 16,2 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 1,7 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 operativen Segment Europa v. a. wettbewerbs- und regulierungsbedingt sowie bei unserem Segment Group Headquarters & Group Services, das von einem positiven Einmaleffekt in 2015 profitiert hatte. Wechselkurseffekte sowie Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen wirkten sich nur geringfügig auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser **EBITDA** deutlich um 4,4 Mrd. € auf 17,7 Mrd. €; enthalten waren positive Sondereinflüsse im Saldo in Höhe von 1,5 Mrd. €. In erster Linie handelte es sich dabei um einen Ertrag aus der am 29. Januar 2016 durchgeführten Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE von rund 2,5 Mrd. €. Aus im März und im September 2016 vollzogenen Tauschtransaktionen über Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und zwei Wettbewerbern resultierten Erträge von insgesamt 0,5 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 1,2 Mrd. € und lagen damit auf dem Niveau des Vergleichszeitraums. Darüber hinaus wirkten sich in den ersten drei Quartalen 2016 Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € aus. Im Vergleichszeitraum waren diesbezüglich Aufwendungen von 0,4 Mrd. € erfasst. 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<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Q3<br>2015   | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDER-<br/>EINFLÜSSE) IM KONZERN</b> | <b>5 163</b> | <b>5 457</b> | <b>5 535</b> | <b>5 165</b> | <b>7,2%</b>         | <b>16 155</b> | <b>14 765</b> | <b>9,4%</b>         | <b>19 908</b>      |
| Deutschland   | 2 180        | 2 225        | 2 250        | 2 269        | (0,8)%              | 6 655         | 6 704         | (0,7)%              | 8 790              |
| USA   | 1 908        | 2 172        | 2 156        | 1 702        | 26,7%               | 6 236         | 4 579         | 36,2%               | 6 654              |
| Europa <sup>a</sup>   | 986          | 1 038        | 1 100        | 1 157        | (4,9)%              | 3 124         | 3 254         | (4,0)%              | 4 329              |
| Systemgeschäft <sup>a</sup>                                   | 206          | 175          | 141          | 176          | (19,9)%             | 522           | 524           | (0,4)%              | 740                |
| Group Headquarters & Group Services                           | (117)        | (108)        | (110)        | (133)        | 17,3%               | (335)         | (231)         | (45,0)%             | (552)              |
| Überleitung   | -            | (45)         | (2)          | (6)          | 66,7%               | (47)          | (65)          | 27,7%               | (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 47 f.

**EBIT**

Das EBIT des Konzerns lag bei 8,2 Mrd. € und war damit 3,2 Mrd. € höher als im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursachen für diese Veränderung sind die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Mindernd wirkten sich die im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,3 Mrd. € höheren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen aus. Diese standen im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 gestarteten JUMP! On Demand Programm in unserem operativen Segment USA.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 3,5 Mrd. € auf 6,7 Mrd. €. Neben den bereits zuvor beschriebenen Effekten ist die Verbesserung unseres Finanzergebnisses um 0,4 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 Dividendenzahlungen von 0,4 Mrd. €. Aus unserer Finanzinvestition BT resultierte 2016 erstmals eine Dividendenzahlung von 0,1 Mrd. €.

**KONZERNÜBERSCHUSS**

Den Konzernüberschuss steigerten wir um 2,5 Mrd. € auf 4,8 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 1,4 Mrd. € und erhöhte sich somit um 0,7 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,4 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)**

|  | 30.09.2016     | 31.12.2015     |
|--|----------------|----------------|
| Deutschland                                      | 67 368         | 68 638         |
| USA  | 44 148         | 44 229         |
| Europa <sup>a</sup>                              | 48 706         | 51 125         |
| Systemgeschäft <sup>a</sup>                      | 43 644         | 44 504         |
| Group Headquarters & Group Services              | 15 388         | 16 747         |
| <b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>                | <b>219 254</b> | <b>225 243</b> |
| davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis) | 16 656         | 18 483         |

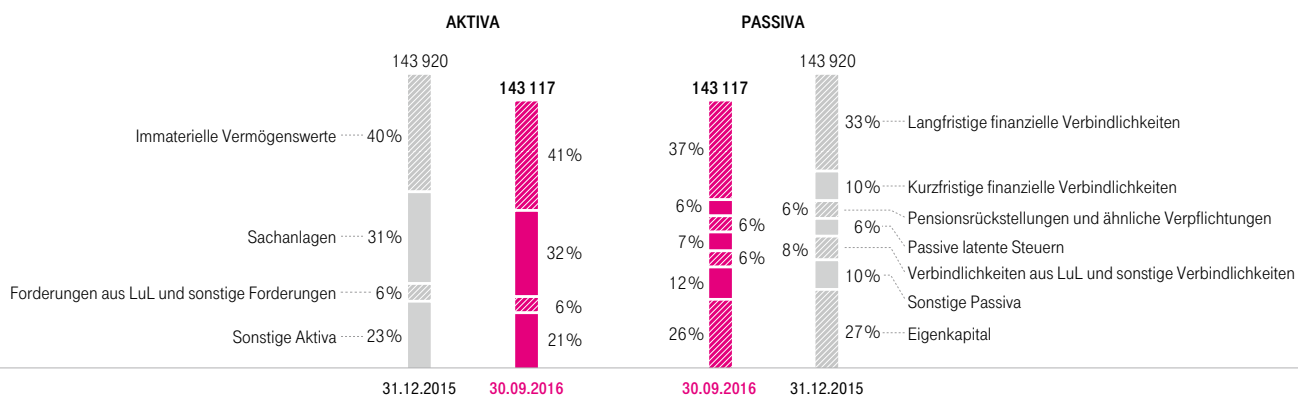
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2015 um 2,7%. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, einen reduzierten Einstellungsverlauf in operativen Bereichen sowie die vermehrte Inanspruchnahme des Instruments Vorruhestand Beamte verringerte sich der Personalbestand unseres operativen Segments Deutschland. Zum 1. Januar 2016 sind 480 Mitarbeiter des operativen Segments Systemgeschäft zum operativen Segment Deutschland gewechselt, sodass insgesamt die Anzahl der Mitarbeiter im operativen Segment Deutschland um 1,9% sank. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank um 0,2%. Die Reduzierung von Personal zur Kundenakquisition wurde jedoch teilweise durch die Gewinnung zusätzlicher Kräfte für den Kunden-Service, den Netzausbau und für den Verwaltungsbereich kompensiert. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 4,7%. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen Effizienzsteigerungsmaßnahmen unseres operativen Segments v. a. in Ungarn, Polen, Rumänien und Mazedonien. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 1,9%, 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 8,1%, im Wesentlichen aufgrund des fortgeführten Personalumbaus.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

## Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme belief sich auf 143,1 Mrd. € und verringerte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2015 nur geringfügig.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 1,9 Mrd. € auf 59,0 Mrd. €, hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 6,0 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. Zugänge bei T-Mobile US, die überwiegend aus mit Wettbewerbern im März und im September 2016 in Höhe von insgesamt 1,4 Mrd. € vollzogenen Transaktionen über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus Erwerben von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US in 2016 für insgesamt rund 1,2 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 1,0 Mrd. €. 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 3,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,4 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,5 Mrd. € auf 45,1 Mrd. €. Zugänge von 7,9 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 1,1 Mrd. € für 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 6,4 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindernd wirkten Abgänge von 0,6 Mrd. €.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sanken um 0,6 Mrd. € auf 8,6 Mrd. €. Im Zusammenhang mit den im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand. Ebenfalls vermindernd wirkten Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Gegenläufig wirkten im Zusammenhang mit der im ersten Quartal 2016 abgeschlossenen Errichtungsphase und dem Übergang in die Betriebsphase des elektronischen Mauterhebungssystems in Belgien aktivierte Forderungen.

In den sonstigen Aktiva waren zum 30. September 2016 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Rückgang des Buchwerts der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 6,7 Mrd. € auf 0,3 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 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 einem Wettbewerber 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 dritten Quartal 2016 zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen, ebenfalls zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US, den Buchwert um 0,1 Mrd. €. Insgesamt erhöhten sich die kurzfristigen und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 3,4 Mrd. € auf 12,8 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. September 2016 ein Buchwert von 5,4 Mrd. €. Ebenfalls erhöhend wirkten sich eine im zweiten Quartal 2016 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 0,5 Mrd. € aus. Den Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten bereits im ersten Halbjahr 2016 fällig gewordene US-amerikanische Staatsanleihen im Volumen von 2,8 Mrd. €. Weiterhin 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 geringfügig um 0,1 Mrd. € auf insgesamt 62,3 Mrd. € verringert. 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 eine Euro-Anleihe im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Des Weiteren hat die Deutsche Telekom AG im Juli 2016 ein Darlehen der Europäischen Investitionsbank über 0,5 Mrd. € mit 6-jähriger Laufzeit und einem fixen Zinssatz von 0,318 % aufgenommen.

Ferner hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im September 2016 eine US-Dollar-Anleihe über 2,75 Mrd. US-\$ (rund 2,5 Mrd. €) in vier Tranchen begeben: Eine 3-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 250 Mio. US-\$ wurde mit einem Aufschlag von 45 Basispunkten über US-Dollar 3-Monats-Libor, eine 3-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 1,5 %, eine 5-jährige Tranche im Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ mit einem Kupon von 1,95 % sowie eine 7-jährige Tranche im Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 2,485 % ausgegeben.

In den ersten neun Monaten 2016 erfolgten Rückzahlungen von zwei US-Dollar-Bonds im Gesamtvolumen von 2,25 Mrd. US-\$ (rund 2,0 Mrd. €), von Euro-Anleihen über in Summe 0,9 Mrd. €, einer Anleihe in Schweizer Franken über 0,4 Mrd. CHF (rund 0,4 Mrd. €), von Commercial Paper in Höhe von 3,3 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 0,1 Mrd. €. Darüber hinausgehende wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 46 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.

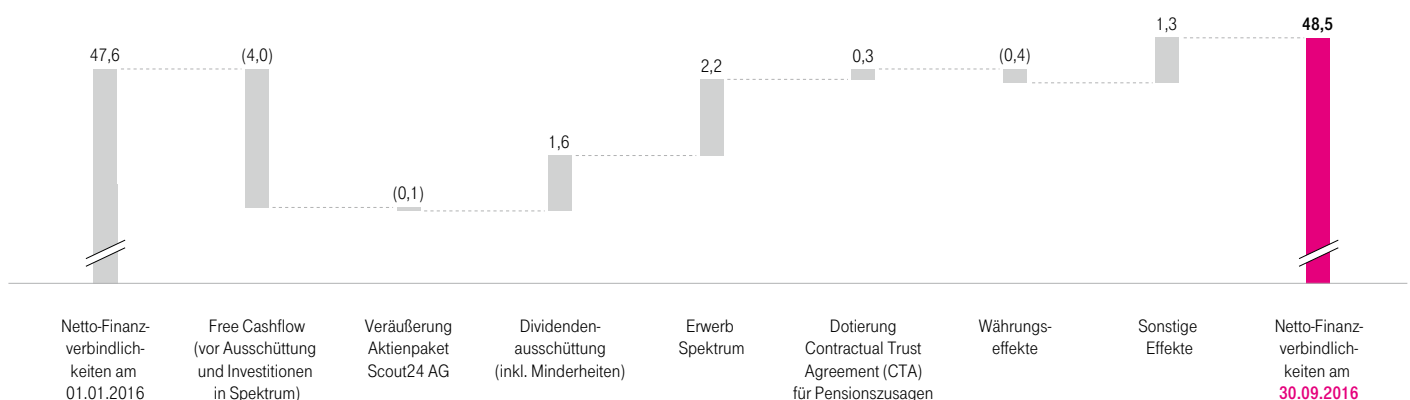
Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 1,1 Mrd. € auf 9,1 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Rechnungsziinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 1,3 Mrd. € (vor Steuern) resultierte. Eine 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 2,2 Mrd. € auf 8,9 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den Landesgesellschaften des operativen Segments Europa und bei T-Mobile US auch Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** sank gegenüber dem 31. Dezember 2015 um 0,5 Mrd. € auf 37,6 Mrd. €. Erhöhend wirkte dabei der Überschuss von 5,3 Mrd. €. Dem entgegen standen ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,5 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 umgegliedert. Darüber hinaus wirkten folgende Effekte eigenkapitalmindernd: Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 2,0 Mrd. €, welche im Zusammenhang mit der Folgewertung unserer Anteile an der BT standen, sowie die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,9 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 gewährte 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 1,3 Mrd. € enthalten u. a. Verbindlichkeiten für die Anmietung von als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis klassifizierter Netzwerkausstattung im Wesentlichen in unserem operativen Segment USA sowie Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten. Darüber hinaus sind in den sonstigen Effekten im geringen Volumen Finanzierungsformen enthalten, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Einbeziehung 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 58 ff.).

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

in Mio. €

|  | Q1<br>2016     | Q2<br>2016     | Q3<br>2016     | Q3<br>2015     | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016  | Q1-Q3<br>2015  | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|---------------------|--------------------|
| <b>OPERATIVER CASHFLOW</b>   | <b>4 497</b>   | <b>4 513</b>   | <b>5 185</b>   | <b>4 479</b>   | <b>15,8%</b>        | <b>14 195</b>  | <b>13 288</b>  | <b>6,8%</b>         | <b>17 496</b>      |
| Erhaltene/(gezahlte) Zinsen  | (1 001)        | (582)          | (628)          | (533)          | (17,8)%             | (2 211)        | (2 163)        | (2,2)%              | (2 499)            |
| <b>CASHFLOW AUS<br/>GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>   | <b>3 496</b>   | <b>3 931</b>   | <b>4 557</b>   | <b>3 946</b>   | <b>15,5%</b>        | <b>11 984</b>  | <b>11 125</b>  | <b>7,7%</b>         | <b>14 997</b>      |
| Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen<br><b>(CASH CAPEX)</b> | <b>(2 831)</b> | <b>(2 664)</b> | <b>(2 739)</b> | <b>(2 698)</b> | <b>(1,5)%</b>       | <b>(8 234)</b> | <b>(7 803)</b> | <b>(5,5)%</b>       | <b>(10 818)</b>    |
| Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen  | 157            | 53             | 86             | 60             | 43,3%               | 296            | 226            | 31,0%               | 367                |
| <b>FREE CASHFLOW<br/>(VOR AUSSCHÜTTUNG UND<br/>INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>  | <b>822</b>     | <b>1 320</b>   | <b>1 904</b>   | <b>1 308</b>   | <b>45,6%</b>        | <b>4 046</b>   | <b>3 548</b>   | <b>14,0%</b>        | <b>4 546</b>       |

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum erhöhte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,5 Mrd. € auf 4,0 Mrd. €. Dabei erhöhte sich einerseits der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,9 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. Ebenfalls positiv machte sich eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern bemerkbar. Negativ wirkte dagegen eine im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE auf die Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit. Der erstmalig in 2016 erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode die erhaltene Dividendenzahlung der Scout24 Gruppe in entsprechender Höhe gegenüber.

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.

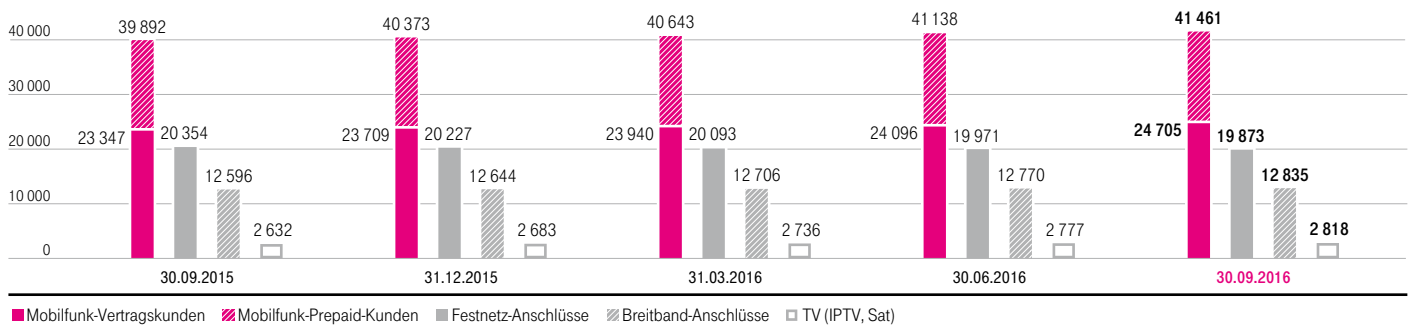
Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 46 f. zu entnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### DEUTSCHLAND KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

50 000



in Tsd.

|                                     | 30.09.2016 | 30.06.2016 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.06.2016<br>in % | 31.12.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>31.12.2015<br>in % | 30.09.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.09.2015<br>in % |
|-------------------------------------|------------|------------|--|------------|--|------------|--|
| <b>GESAMT</b>                       |            |            |  |            |  |            |  |
| Mobilfunk-Kunden                    | 41 461     | 41 138     | 0,8%   | 40 373     | 2,7%   | 39 892     | 3,9%   |
| Vertragskunden                      | 24 705     | 24 096     | 2,5%   | 23 709     | 4,2%   | 23 347     | 5,8%   |
| Prepaid-Kunden                      | 16 756     | 17 042     | (1,7)%   | 16 665     | 0,5%   | 16 545     | 1,3%   |
| Festnetz-Anschlüsse                 | 19 873     | 19 971     | (0,5)%   | 20 227     | (1,8)%   | 20 354     | (2,4)%   |
| davon: IP-basiert Retail            | 8 435      | 7 958      | 6,0%   | 6 887      | 22,5%  | 6 354      | 32,8%  |
| Breitband-Anschlüsse                | 12 835     | 12 770     | 0,5%   | 12 644     | 1,5%   | 12 596     | 1,9%   |
| davon: Glasfaser                    | 3 857      | 3 577      | 7,8%   | 2 923      | 32,0%  | 2 613      | 47,6%  |
| TV (IPTV, Sat)                      | 2 818      | 2 777      | 1,5%   | 2 683      | 5,0%   | 2 632      | 7,1%   |
| Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) | 7 431      | 7 648      | (2,8)%   | 8 050      | (7,7)%   | 8 231      | (9,7)%   |
| Wholesale entbündelte Anschlüsse    | 3 905      | 3 621      | 7,8%   | 3 015      | 29,5%  | 2 752      | 41,9%  |
| davon: Glasfaser                    | 2 274      | 2 028      | 12,1%  | 1 444      | 57,5%  | 1 222      | 86,1%  |
| Wholesale gebündelte Anschlüsse     | 179        | 192        | (6,8)%   | 227        | (21,1)%  | 246        | (27,2)%  |
| <b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>          |            |            |  |            |  |            |  |
| Mobilfunk-Kunden                    | 29 061     | 28 996     | 0,2%   | 29 016     | 0,2%   | 28 870     | 0,7%   |
| Vertragskunden                      | 18 054     | 17 526     | 3,0%   | 17 297     | 4,4%   | 16 933     | 6,6%   |
| Prepaid-Kunden                      | 11 007     | 11 470     | (4,0)%   | 11 719     | (6,1)%   | 11 937     | (7,8)%   |
| Festnetz-Anschlüsse                 | 15 609     | 15 695     | (0,5)%   | 15 900     | (1,8)%   | 16 003     | (2,5)%   |
| davon: IP-basiert Retail            | 7 236      | 6 872      | 5,3%   | 6 076      | 19,1%  | 5 653      | 28,0%  |
| Breitband-Anschlüsse                | 10 355     | 10 302     | 0,5%   | 10 209     | 1,4%   | 10 162     | 1,9%   |
| davon: Glasfaser                    | 3 316      | 3 080      | 7,7%   | 2 530      | 31,1%  | 2 262      | 46,6%  |
| TV (IPTV, Sat)                      | 2 626      | 2 585      | 1,6%   | 2 492      | 5,4%   | 2 441      | 7,6%   |
| <b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>       |            |            |  |            |  |            |  |
| Mobilfunk-Kunden                    | 12 400     | 12 142     | 2,1%   | 11 358     | 9,2%   | 11 022     | 12,5%  |
| Vertragskunden                      | 6 651      | 6 570      | 1,2%   | 6 412      | 3,7%   | 6 414      | 3,7%   |
| Prepaid-Kunden (M2M)                | 5 749      | 5 572      | 3,2%   | 4 946      | 16,2%  | 4 608      | 24,8%  |
| Festnetz-Anschlüsse                 | 3 275      | 3 288      | (0,4)%   | 3 339      | (1,9)%   | 3 340      | (1,9)%   |
| davon: IP-basiert Retail            | 1 126      | 1 025      | 9,9%   | 773        | 45,7%  | 667        | 68,8%  |
| Breitband-Anschlüsse                | 2 099      | 2 096      | 0,1%   | 2 093      | 0,3%   | 2 092      | 0,3%   |
| davon: Glasfaser                    | 525        | 484        | 8,5%   | 385        | 36,4%  | 343        | 53,1%  |
| TV (IPTV, Sat)                      | 191        | 190        | 0,5%   | 190        | 0,5%   | 189        | 1,1%   |

## Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin bei den Festnetz- als auch bei den Mobilfunk-Umsätzen Marktführer. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. So begeistern wir unsere Kunden mit mehrfach ausgezeichnete Netzqualität – im Festnetz belegt u. a. durch den connect Netztest, Heft 8/2016 und im Mobilfunk u. a. durch den connect Netztest, Heft 1/2016 – sowie einem breiten Produkt-Portfolio.

Für unser integriertes Produkt „MagentaEins“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 2,6 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk gewannen wir in den ersten drei Quartalen 2016 insgesamt 1,1 Mio. Kunden hinzu. Davon konnten wir allein bei den Vertragskunden dank der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integrierten Datenvolumen einen Zuwachs von 1,0 Mio. Kunden verzeichnen.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technologie zur Verfügung. Bis Ende 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bis zum Ende des dritten Quartals 2016 konnten wir 12,0 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 49 %.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl der Anschlüsse innerhalb der ersten drei Quartale 2016 um 1,8 Mio. auf insgesamt 6,1 Mio. In den letzten zwölf Monaten haben wir somit 2,3 Mio. Haushalte in Deutschland an unser Glasfaser-Netz angebunden. 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 Kontingent-Modell 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-Datenvolumen, HotSpot-Flat sowie inkludiertes Roaming im EU-Ausland.

Seit dem Jahresende 2015 gewannen wir insgesamt 996 Tsd. Vertragskunden hinzu. Dabei verzeichneten wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Plus von 386 Tsd. Das Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) stieg um 562 Tsd. Die Zahl der Prepaid-Kunden erhöhte sich seit Jahresende 2015 um 91 Tsd., wobei der Anstieg im Bereich Geschäftskunden den Rückgang im Privatkundenbereich kompensierte.

## 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 191 Tsd. gegenüber dem Vorjahresende. 22,0 % unserer Breitband-Kunden sind TV-Kunden, von denen wir allein in den ersten drei Quartalen 2016 135 Tsd. hinzugewinnen konnten. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 354 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 265 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen in der Wohnungswirtschaft haben wir rund 162 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

## Privatkunden

Die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden lag zum Ende des dritten Quartals 2016 mit 29,1 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 712 Tsd. Dabei wechselten einige Kunden in unsere Mobilfunk-Verträge, wie z. B. in günstige „congstar“ Tarife. Gegenläufig konnten wir im Mobilfunk 757 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, davon entfielen 147 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 562 Tsd.

Im Festnetz bewegen wir uns weiterhin in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. In den ersten drei Quartalen 2016 stellten wir im Festnetz 1,2 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse um. Gegenüber dem Jahresende 2015 konnten wir 134 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,4 Mio. Breitband-Anschlüssen waren rund 3,3 Mio. Glasfaser-Anschlüsse – das entspricht einem Plus von 786 Tsd. allein in den ersten drei Quartalen 2016.

## Geschäftskunden

Der positive Trend im Geschäftskundensegment aus dem Vorjahr setzte sich fort: Seit Jahresbeginn konnten wir 1,0 Mio. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 239 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 803 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Gegenüber dem Jahresende 2015 reduzierte sich der Kundenbestand bei den Festnetz-Anschlüssen leicht. Die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Jahresendes 2015, wobei wir die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse um 36,4% steigern konnten.

Positiv entwickelte sich die Nachfrage nach IT-Cloud-Produkten, bei denen wir ein Umsatzwachstum von 9,7% 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 dritten Quartals 2016 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 19,7% um 6,9 Prozentpunkte über dem Wert des Jahresendes 2015. Ursache für das verstärkte Wachstum bei unseren entbündelten Wholesale-Anschlüssen um 890 Tsd. bzw. 29,5% gegenüber dem Jahresende 2015 war in erster Linie die hohe Nachfrage im Rahmen des Kontingentmodells. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 48 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 619 Tsd. bzw. 7,7%. Dieser Rückgang hat verschiedene Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen der Wechsel von 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<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in% | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in% | Gesamtjahr<br>2015 |
|---|------------|------------|------------|------------|--------------------|---------------|---------------|--------------------|--------------------|
| <b>GESAMTUMSATZ</b>                           | 5 452      | 5 406      | 5 551      | 5 593      | (0,8)%             | 16 409        | 16 762        | (2,1)%             | 22 421             |
| Privatkunden                                  | 2 922      | 2 863      | 2 967      | 3 028      | (2,0)%             | 8 752         | 9 112         | (4,0)%             | 12 146             |
| Geschäftskunden                               | 1 447      | 1 451      | 1 489      | 1 486      | 0,2%               | 4 387         | 4 432         | (1,0)%             | 5 942              |
| Wholesale                                     | 933        | 943        | 936        | 934        | 0,2%               | 2 812         | 2 760         | 1,9%               | 3 685              |
| Sonstiges                                     | 150        | 149        | 159        | 145        | 9,7%               | 458           | 458           | 0,0%               | 648                |
| Betriebsergebnis (EBIT)                       | 1 074      | 882        | 1 190      | 1 227      | (3,0)%             | 3 146         | 3 573         | (12,0)%            | 4 490              |
| EBIT-Marge %                                  | 19,7       | 16,3       | 21,4       | 21,9       |                    | 19,2          | 21,3          |                    | 20,0               |
| Abschreibungen                                | (948)      | (964)      | (937)      | (919)      | (2,0)%             | (2 849)       | (2 800)       | (1,8)%             | (3 755)            |
| EBITDA  | 2 022      | 1 846      | 2 127      | 2 146      | (0,9)%             | 5 995         | 6 373         | (5,9)%             | 8 245              |
| EBITDA-wirksame Sondereinflüsse               | (158)      | (379)      | (123)      | (123)      | 0,0%               | (660)         | (331)         | (99,4)%            | (545)              |
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>  | 2 180      | 2 225      | 2 250      | 2 269      | (0,8)%             | 6 655         | 6 704         | (0,7)%             | 8 790              |
| EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) % | 40,0       | 41,1       | 40,5       | 40,8       |                    | 40,5          | 40,1          |                    | 39,2               |
| <b>CASH CAPEX</b>                             | (908)      | (909)      | (1 083)    | (1 073)    | (0,9)%             | (2 900)       | (4 644)       | 37,6%              | (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 Vorjahreszeitraum um 2,1 %. Zu dieser Entwicklung trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft bei. Das Mobilfunk-Geschäft sank um 4,6 %, v. a. wegen des Endgeräteumsatzes. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich die gestiegenen IT-Umsätze aus. Jedoch konnten diese die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 1,6 % verblieb.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 4,0 % 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 6,1 %: Haupttreiber war hier das rückläufige Endgerätegeschäft. Unsere mobilen Service-Umsätze lagen um 0,3 % unter dem Vorjahresniveau – dabei konnten die gestiegenen Service-Umsätze unter der Marke „congstar“ die rückläufigen Umsätze im Prepaid-Geschäft nahezu ausgleichen.

Im **Geschäftskundenbereich** sank der Umsatz um 1,0 %, v. a. wegen der sinkenden Mobilfunk-Umsätze, die um 1,1 % 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 1,9 % über dem 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 in den ersten drei Quartalen 2016 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,7 % rückläufig und betrug 6,7 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 6,0 Mrd. € – ein Rückgang gegenüber dem Vergleichszeitraum um 5,9 %. 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.

## EBIT

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,0 % auf 3,1 Mrd. €, v. a. wegen gestiegener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen. Zudem wirkten leicht höhere Abschreibungen mindernd auf das EBIT.

## Cash Capex

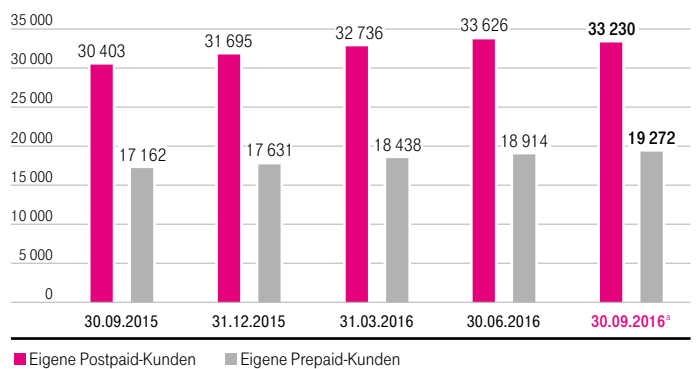
Der Cash Capex lag um 1,7 Mrd. € unter dem Niveau des Vergleichszeitraums 2015, insbesondere aufgrund der Ersteuerung von Frequenzen im Juni 2015. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum lag der Cash Capex um 0,2 Mrd. € unter dem Vorjahreswert.

Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir weiterhin verstärkt in den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere Mobilfunk-Infrastruktur.

## USA

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.



<sup>a</sup> Am 1. September 2016 hat T-Mobile US ihre Marketing- und Vertriebsrechte an bestimmten bestehenden Co-Branding-Kunden an einen Wholesale-Partner zum Nominalwert der Gegenleistung verkauft (MVNO-Transaktion). Durch den Verkauf wurden infolge der Transaktion 1 365 Tsd. eigene Postpaid-Kunden und 326 Tsd. eigene Prepaid-Kunden zu Wholesale-Kunden. Prospektiv ab dem 1. September 2016 wird der Nettozuwachs für diese Kunden zu den Wholesale-Kunden gerechnet. Die Kundenzahlen zum 30. September 2016 spiegeln die Übertragung im Zusammenhang mit der Transaktion wider.

in Tsd.

|  | 30.09.2016 | 30.06.2016 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.06.2016<br>in % |        | 31.12.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>31.12.2015<br>in % |       | 30.09.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.09.2015<br>in % |  |
|--|------------|------------|--|--------|------------|--|-------|------------|--|--|
|  |            |            |  |        |            |  |       |            |  |  |
| <b>USA</b>                                       |            |            |  |        |            |  |       |            |  |  |
| Mobilfunk-Kunden                                 | 69 354     | 67 384     | 2,9%   | 63 282 | 9,6%       | 61 220   | 13,3% |            |  |  |
| Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup> | 52 502     | 52 540     | (0,1)%   | 49 326 | 6,4%       | 47 565   | 10,4% |            |  |  |
| Eigene Postpaid-Kunden <sup>a</sup>              | 33 230     | 33 626     | (1,2)%   | 31 695 | 4,8%       | 30 403   | 9,3%  |            |  |  |
| Eigene Prepaid-Kunden <sup>a</sup>               | 19 272     | 18 914     | 1,9%   | 17 631 | 9,3%       | 17 162   | 12,3% |            |  |  |
| Wholesale-Kunden <sup>a</sup>                    | 16 852     | 14 844     | 13,5%  | 13 956 | 20,8%      | 13 655   | 23,4% |            |  |  |

<sup>a</sup> Am 1. September 2016 hat T-Mobile US ihre Marketing- und Vertriebsrechte an bestimmten bestehenden Co-Branding-Kunden an einen Wholesale-Partner zum Nominalwert der Gegenleistung verkauft (die MVNO-Transaktion). Durch den Verkauf wurden infolge der Transaktion 1 365 Tsd. eigene Postpaid-Kunden und 326 Tsd. eigene Prepaid-Kunden zu Wholesale-Kunden. Prospektiv ab dem 1. September 2016 wird der Nettozuwachs für diese Kunden zu den Wholesale-Kunden gerechnet. Die Kundenzahlen zum 30. September 2016 spiegeln die Übertragung im Zusammenhang mit der Transaktion wider.

Zum 30. September 2016 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 69,4 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 63,3 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2015. Der Nettozuwachs lag in den ersten neun Monaten 2016 bei 6,1 Mio. Kunden gegenüber netto 6,2 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Ohne Berücksichtigung des Verkaufs von Marketing- und Vertriebsrechten an bestimmten bestehenden Co-Branding-Kunden der T-Mobile US an einen Wholesale-Partner (MVNO-Transaktion) betrug der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden in den ersten neun Monaten 2016 netto 2 900 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 3 218 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursache für den in den ersten neun 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 geringere Zuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist hauptsächlich auf höhere Deaktivierungen aufgrund der gestiegenen Kundenbasis zurückzuführen. Teilweise wurde

dieser Effekt durch eine gesunkene Wechselrate sowie durch die Umstellung eigener Prepaid-Kunden auf eigene Postpaid-Tarife ausgeglichen.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten neun Monaten 2016 um netto 1 967 Tsd. (ohne Berücksichtigung der MVNO-Transaktion) gegenüber einem Anstieg von netto 846 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Diese positive Entwicklung war in erster Linie dem Erfolg spezieller Angebote für die Marke MetroPCS und dem anhaltenden Wachstum in neuen Märkten zuzuschreiben. Dem gegenüber stand die steigende Zahl eigener Prepaid-Kunden, die auf eigene Postpaid-Tarife umgestiegen sind.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2016 um netto 1 205 Tsd. (ohne Berücksichtigung der MVNO-Transaktion) gegenüber einem Anstieg von netto 2 138 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Grund für diesen Rückgang waren insbesondere höhere Deaktivierungen vor dem Hintergrund einer wachsenden Kundenbasis sowie ein rückläufiger Bruttozuwachs bei den Kunden.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

|  | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|------------|------------|------------|------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>GESAMTUMSATZ</b>                              | 7 816      | 8 196      | 8 281      | 7 059      | 17,3%               | 24 293        | 21 407        | 13,5%               | 28 925             |
| Betriebsergebnis (EBIT)                          | 956        | 821        | 926        | 537        | 72,4%               | 2 703         | 1 538         | 75,7%               | 2 454              |
| EBIT-Marge %                                     | 12,2       | 10,0       | 11,2       | 7,6        |                     | 11,1          | 7,2           |                     | 8,5                |
| Abschreibungen                                   | (1 312)    | (1 302)    | (1 315)    | (931)      | (41,2)%             | (3 929)       | (2 622)       | (49,8)%             | (3 775)            |
| EBITDA   | 2 268      | 2 123      | 2 241      | 1 468      | 52,7%               | 6 632         | 4 160         | 59,4%               | 6 229              |
| EBITDA-wirksame Sondereinflüsse                  | 360        | (49)       | 85         | (234)      | n. a.               | 396           | (419)         | n. a.               | (425)              |
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM<br/>SONDEREINFLÜSSE)</b> | 1 908      | 2 172      | 2 156      | 1 702      | 26,7%               | 6 236         | 4 579         | 36,2%               | 6 654              |
| EBITDA-Marge<br>(bereinigt um Sondereinflüsse) % | 24,4       | 26,5       | 26,0       | 24,1       |                     | 25,7          | 21,4          |                     | 23,0               |
| <b>CASH CAPEX</b>                                | (1 756)    | (1 251)    | (1 671)    | (1 103)    | (51,5)%             | (4 678)       | (5 062)       | 7,6%                | (6 381)            |

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz des operativen Segments USA belief sich in den ersten neun Monaten 2016 auf 24,3 Mrd. €; dies entspricht gegenüber 21,4 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum einem Plus von 13,5%. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 13,7% gegenüber den ersten neun Monaten 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 für die Marke MetroPCS 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-Umsätze werden über die Laufzeit des Mietvertrags erfasst und nicht mit Lieferung des Geräts an den Kunden. Positiv auf den Endgeräte-Umsatz wirkte weiterhin der gestiegene Geräte- und Zubehörabsatz. Demgegenüber stand teilweise ein rückläufiger durchschnittlicher Umsatz je verkauftem Gerät infolge von besonderen Endgeräteangeboten und der Auswirkungen des am Ende des zweiten Quartals 2015 gestarteten Programms JUMP! On Demand.

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

Das bereinigte EBITDA stieg um 36,2% von 4,6 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 6,2 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2016. Auf US-Dollar-Basis wuchs es in den ersten neun Monaten 2016 um 36,9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA von der starken Kundenresonanz auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US und dem anhaltenden Erfolg spezieller Angebote und den daraus resultierenden höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Prepaid- als auch mit eigenen Postpaid-Kunden. Geringere Verluste aus Endgeräte-Verkäufen 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 in den ersten neun Monaten 2016 fokussierte Kostenkontrollen und Synergie-Effekte aus der Abschaltung des CDMA-Netzes (Code Division Multiple Access) 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 gesteigener 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 21,4% in den ersten neun Monaten 2015 auf 25,7% in den ersten neun Monaten 2016.

Nicht im bereinigten EBITDA für die ersten neun Monate 2016 enthalten sind Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit zahlungsunwirksamen Erträgen aus den Spektrum-Transaktionen. Diesen 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 4,2 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 6,6 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2016.

**EBIT**

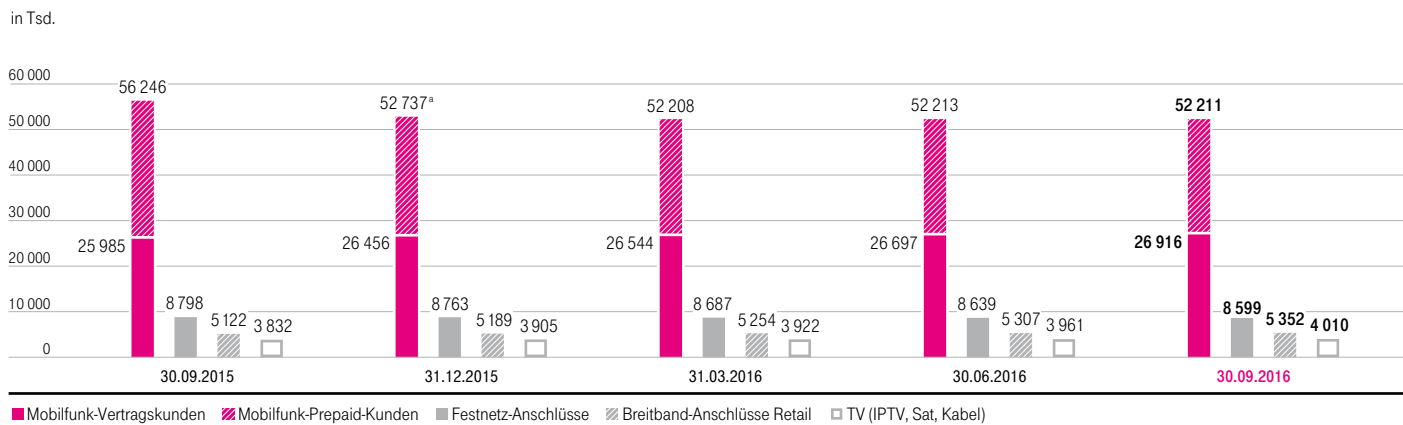
Das EBIT stieg von 1,5 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2015 auf 2,7 Mrd. € im Berichtszeitraum. Grund war ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen gegenüberstanden. Dieser Anstieg bei den Abschreibungen in den ersten neun Monaten 2016 resultierte aus den 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 sank in den ersten neun Monaten 2016 von 5,1 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 4,7 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrum-Lizenzen für 2,2 Mrd. €, insbesondere in der FCC-Auktion im Januar 2015. Gegenläufig wirkten sich im Berichtszeitraum Auszahlungen für Mobilfunk-Lizenzen von 1,2 Mrd. € aus, da T-Mobile US weiterhin daran festhält, in den Ausbau des 4G/LTE-Netzes zu investieren.

**EUROPA  
KUNDENENTWICKLUNG**

Seit dem 1. Januar 2016 wird der Geschäftskundenbereich der Gesellschaft Magyar Telekom in Ungarn, der zuvor organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa zusammengeführt und ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 47 f.).



\* 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.

|                                   |  | 30.09.2016 | 30.06.2016 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.06.2016<br>in % | 31.12.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>31.12.2015<br>in % | 30.09.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.09.2015<br>in % |
|-----------------------------------|--|------------|------------|--|------------|--|------------|--|
| <b>EUROPA, GESAMT<sup>a</sup></b> | Mobilfunk-Kunden                                     | 52 211     | 52 213     | 0,0%   | 52 737     | (1,0)%   | 56 246     | (7,2)%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 8 599      | 8 639      | (0,5)%   | 8 763      | (1,9)%   | 8 798      | (2,3)%   |
|                                   | davon: IP-basiert                                    | 4 757      | 4 514      | 5,4%   | 4 132      | 15,1%  | 3 973      | 19,7%  |
|                                   | Breitband-Anschlüsse Retail                          | 5 352      | 5 307      | 0,8%   | 5 189      | 3,1%   | 5 122      | 4,5%   |
|                                   | TV (IPTV, Sat, Kabel)                                | 4 010      | 3 961      | 1,2%   | 3 905      | 2,7%   | 3 832      | 4,6%   |
|                                   | Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/<br>Wholesale PSTN | 2 234      | 2 239      | (0,2)%   | 2 239      | (0,2)%   | 2 241      | (0,3)%   |
|                                   | Wholesale gebündelte Anschlüsse                      | 122        | 124        | (1,6)%   | 121        | 0,8%   | 121        | 0,8%   |
|                                   | Wholesale entbündelte Anschlüsse                     | 237        | 227        | 4,4%   | 199        | 19,1%  | 181        | 30,9%  |
| <b>GRIECHENLAND</b>               | Mobilfunk-Kunden                                     | 7 666      | 7 610      | 0,7%   | 7 399      | 3,6%   | 7 428      | 3,2%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 2 569      | 2 576      | (0,3)%   | 2 586      | (0,7)%   | 2 577      | (0,3)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 1 646      | 1 611      | 2,2%   | 1 531      | 7,5%   | 1 480      | 11,2%  |
| <b>RUMÄNIEN</b>                   | Mobilfunk-Kunden                                     | 5 869      | 5 909      | (0,7)%   | 5 992      | (2,1)%   | 5 905      | (0,6)%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 1 998      | 2 029      | (1,5)%   | 2 091      | (4,4)%   | 2 117      | (5,6)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 1 198      | 1 204      | (0,5)%   | 1 186      | 1,0%   | 1 181      | 1,4%   |
| <b>UNGARN</b>                     | Mobilfunk-Kunden                                     | 5 301      | 5 344      | (0,8)%   | 5 504      | (3,7)%   | 5 482      | (3,3)%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 1 650      | 1 655      | (0,3)%   | 1 674      | (1,4)%   | 1 677      | (1,6)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 1 044      | 1 035      | 0,9%   | 1 023      | 2,1%   | 1 010      | 3,4%   |
| <b>POLEN<sup>a</sup></b>          | Mobilfunk-Kunden                                     | 11 221     | 11 635     | (3,6)%   | 12 056     | (6,9)%   | 15 696     | (28,5)%  |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 20         | 18         | 11,1%  | 18         | 11,1%  | 17         | 17,6%  |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 16         | 15         | 6,7%   | 15         | 6,7%   | 13         | 23,1%  |
| <b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>      | Mobilfunk-Kunden                                     | 6 002      | 6 008      | (0,1)%   | 6 019      | (0,3)%   | 5 981      | 0,4%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 147        | 140        | 5,0%   | 154        | (4,5)%   | 147        | -  |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 133        | 133        | -  | 134        | (0,7)%   | 138        | (3,6)%   |
| <b>KROATIEN</b>                   | Mobilfunk-Kunden                                     | 2 332      | 2 246      | 3,8%   | 2 233      | 4,4%   | 2 323      | 0,4%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 1 004      | 1 009      | (0,5)%   | 1 004      | -  | 1 020      | (1,6)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 771        | 762        | 1,2%   | 741        | 4,0%   | 733        | 5,2%   |
| <b>NIEDERLANDE</b>                | Mobilfunk-Kunden                                     | 3 703      | 3 671      | 0,9%   | 3 677      | 0,7%   | 3 686      | 0,5%   |
| <b>SLOWAKEI</b>                   | Mobilfunk-Kunden                                     | 2 226      | 2 227      | 0,0%   | 2 235      | (0,4)%   | 2 204      | 1,0%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 847        | 848        | (0,1)%   | 855        | (0,9)%   | 858        | (1,3)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 625        | 618        | 1,1%   | 599        | 4,3%   | 587        | 6,5%   |
| <b>ÖSTERREICH</b>                 | Mobilfunk-Kunden                                     | 4 365      | 4 275      | 2,1%   | 4 323      | 1,0%   | 3 962      | 10,2%  |
| <b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>         | Mobilfunk-Kunden                                     | 3 525      | 3 287      | 7,2%   | 3 299      | 6,9%   | 3 579      | (1,5)%   |
|                                   | Festnetz-Anschlüsse                                  | 364        | 365        | (0,3)%   | 381        | (4,5)%   | 385        | (5,5)%   |
|                                   | Breitband-Anschlüsse                                 | 284        | 284        | -  | 285        | (0,4)%   | 289        | (1,7)%   |

<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 in den ersten neun Monaten 2016 vor der Herausforderung, sich in einem von hohem Wettbewerb geprägten Marktumfeld zu behaupten. Dank unseres konvergenten Produkt-Portfolios „MagentaOne“ erzielten wir zum 30. September 2016 einen Bestand von rund 1,2 Mio. FMC-Kunden – ein Wachstum von 35,0% gegenüber Ende Dezember 2015. 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. Mit hohen Geschwindigkeiten in Verbindung mit einem breiten Tarif-Portfolio, das die neusten und leistungsfähigsten Smartphones enthält, konnten wir im Vertragskunden-Segment punkten und erzielten einen Anstieg von 1,7% gegenüber dem Jahresende 2015. 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 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. September 2016 verzeichneten wir in unserem Gesamtbestand 52,2 Mio. Mobilfunk-Kunden – gegenüber dem Jahresendwert 2015 ein leichtes Minus von 1,0%. Dieser Rückgang ist auf Kundenverluste im Prepaid-Geschäft zurückzuführen, das wettbewerbsbedingt stark unter Druck steht. Daneben trägt auch die von der polnischen Regierung Ende Juli 2016 eingeführte Prepaid-Registrierungsvorschrift zu einer weiteren Verschärfung im Prepaid-Segment bei. Gemäß unserer Strategie, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, erzielten wir in diesem Geschäft einen Anstieg von 1,7%, was einem Zuwachs von rund 460 Tsd. Kunden entspricht. Somit konnten wir den Wachstumstrend im Vertragskundengeschäft der ersten beiden Quartale auch im dritten Quartal 2016 fortsetzen. Insgesamt erhöhte sich die Anzahl unserer Vertragskunden gegenüber dem Jahresende 2015 auf 26,9 Mio. Nahezu alle unsere Landesgesellschaften trugen zu diesem Ergebnis bei, im Wesentlichen Österreich, die Niederlande und Rumänien. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des dritten Quartals 2016 bei 51,6%.

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. Dieses begehrte Zertifikat haben neben den Niederlanden, EJR Mazedonien und Montenegro nun auch die Gesellschaften in Griechenland, der Slowakei und Albanien für ihre ausgezeichnete Netzqualität erhalten. 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 der ersten neun Monate 2016 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 78% der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt mehr als 101 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 zum Ende des dritten Quartals 2016 auf 78% 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 in den ersten neun Monaten 2016 die Anzahl unserer TV-Kunden gegenüber Ende Dezember 2015 um 2,7% auf 4,0 Mio.; im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg die Anzahl der TV-Kunden sogar um 4,6%. Ein Großteil der Nettozuwächse von 178 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. September 2016 mehr als 1,2 Mio. FMC-Kunden gewinnen: ein Plus von 35,0%. Dazu beigetragen haben v. a. Griechenland, Rumänien und Kroatien. Nach Fokussierung auf das Privatkundensegment weiten wir das Angebot von „MagentaOne“ auf das Geschäftskundensegment aus: „MagentaOne Business“ bieten wir ab dem dritten Quartal 2016 nun auch in Montenegro – zusätzlich zu der Slowakei, Ungarn, Rumänien, EJR Mazedonien, Kroatien und Griechenland an. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk; Voraussetzung dafür ist, dass die Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Und das wird erfolgreich umgesetzt: Nach 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 Ende des dritten Quartals 2016 bereits weit fortgeschritten; mit einer vollständigen Migration der PSTN-Anschlüsse rechnen wir bis zum Jahresende. Infolgedessen konnten wir zum 30. September 2016 bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von 4,8 Mio. verzeichnen – ein Zuwachs von 15,1% gegenüber dem Jahresendwert 2015. Insgesamt liegt der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene mit 55,3% deutlich über dem der PSTN-basierten Anschlüsse. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende der Berichtsperiode 8,6 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss, das sind 1,9% 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 in den ersten neun Monaten 2016 einen Anstieg von 3,1% auf 5,4 Mio. Anschlüsse, im Jahresvergleich bedeutet dies ein Plus von 4,5%. Die Anzahl der Breitband-Anschlüsse ist dank des hohen Anteils an der DSL-Technologie in den vergangenen Quartalen konstant gewachsen. Unser Engagement, in den integrierten Ländern unseres operativen Segments vermehrt in glasfaserbasierte Anschlüsse zu investieren, kommt bei den Kunden an: So erzielten wir zum Ende des dritten Quartals 2016 gegenüber dem Jahresende 2015 einen starken Anstieg im zweistelligen Bereich, insbesondere durch die erfolgreiche Vermarktung in Rumänien, Ungarn und der Slowakei. Insgesamt konnte die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser weiter erhöht werden und liegt in unseren Landesgesellschaften zum Stichtag bei 23%. 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<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|------------|------------|------------|------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>GESAMTUMSATZ</b>                              | 3 080      | 3 106      | 3 223      | 3 261      | (1,2)%              | 9 409         | 9 627         | (2,3)%              | 13 024             |
| Griechenland                                     | 685        | 701        | 745        | 721        | 3,3%                | 2 131         | 2 117         | 0,7%                | 2 878              |
| Rumänien   | 234        | 242        | 242        | 239        | 1,3%                | 718           | 721           | (0,4)%              | 984                |
| Ungarn   | 403        | 408        | 415        | 432        | (3,9)%              | 1 226         | 1 330         | (7,8)%              | 1 848              |
| Polen  | 378        | 343        | 373        | 391        | (4,6)%              | 1 094         | 1 158         | (5,5)%              | 1 544              |
| Tschechische Republik                            | 229        | 233        | 239        | 242        | (1,2)%              | 701           | 699           | 0,3%                | 958                |
| Kroatien   | 220        | 230        | 238        | 249        | (4,4)%              | 688           | 682           | 0,9%                | 909                |
| Niederlande                                      | 324        | 319        | 332        | 346        | (4,0)%              | 975           | 1 054         | (7,5)%              | 1 394              |
| Slowakei   | 187        | 186        | 191        | 199        | (4,0)%              | 564           | 571           | (1,2)%              | 783                |
| Österreich                                       | 208        | 208        | 219        | 207        | 5,8%                | 635           | 609           | 4,3%                | 829                |
| Übrige <sup>a</sup>                              | 270        | 293        | 296        | 300        | (1,3)%              | 859           | 850           | 1,1%                | 1 136              |
| Betriebsergebnis (EBIT)                          | 326        | 377        | 426        | 466        | (8,6)%              | 1 129         | 1 183         | (4,6)%              | 1 476              |
| EBIT-Marge %                                     | 10,6       | 12,1       | 13,2       | 14,3       |                     | 12,0          | 12,3          |                     | 11,3               |
| Abschreibungen                                   | (636)      | (639)      | (651)      | (641)      | (1,6)%              | (1 926)       | (1 903)       | (1,2)%              | (2 632)            |
| EBITDA   | 962        | 1 016      | 1 077      | 1 107      | (2,7)%              | 3 055         | 3 086         | (1,0)%              | 4 108              |
| EBITDA-wirksame Sondereinflüsse                  | (24)       | (22)       | (23)       | (50)       | 54,0%               | (69)          | (168)         | 58,9%               | (221)              |
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM<br/>SONDEREINFLÜSSE)</b> | 986        | 1 038      | 1 100      | 1 157      | (4,9)%              | 3 124         | 3 254         | (4,0)%              | 4 329              |
| Griechenland                                     | 267        | 268        | 299        | 297        | 0,7%                | 834           | 827           | 0,8%                | 1 118              |
| Rumänien   | 38         | 38         | 53         | 48         | 10,4%               | 129           | 152           | (15,1)%             | 205                |
| Ungarn   | 126        | 144        | 145        | 142        | 2,1%                | 415           | 402           | 3,2%                | 526                |
| Polen  | 120        | 100        | 125        | 164        | (23,8)%             | 345           | 439           | (21,4)%             | 580                |
| Tschechische Republik                            | 99         | 100        | 103        | 100        | 3,0%                | 302           | 285           | 6,0%                | 390                |
| Kroatien   | 82         | 95         | 103        | 102        | 1,0%                | 280           | 273           | 2,6%                | 367                |
| Niederlande                                      | 88         | 102        | 91         | 125        | (27,2)%             | 281           | 382           | (26,4)%             | 500                |
| Slowakei   | 78         | 79         | 83         | 83         | 0,0%                | 240           | 232           | 3,4%                | 296                |
| Österreich                                       | 69         | 70         | 78         | 64         | 21,9%               | 217           | 195           | 11,3%               | 259                |
| Übrige <sup>a</sup>                              | 20         | 42         | 18         | 35         | (48,6)%             | 80            | 67            | 19,4%               | 88                 |
| EBITDA-Marge<br>(bereinigt um Sondereinflüsse) % | 32,0       | 33,4       | 34,1       | 35,5       |                     | 33,2          | 33,8          |                     | 33,2               |
| <b>CASH CAPEX</b>                                | (1 009)    | (391)      | (907)      | (403)      | n. a.               | (2 307)       | (1 204)       | (91,6)%             | (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 Headquarters, Group Technology sowie Pan-Net.

**Gesamtumsatz**

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2016 einen Gesamtumsatz von 9,4 Mrd. €; gegenüber der Vergleichsperiode ging der Umsatz um 2,3 % 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, stabilisierte sich der Segmentumsatz nahezu auf Vorjahresniveau. Ohne die Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden läge der organische Umsatz des operativen Segments Europa um 0,4 % leicht über dem Vorjahresniveau.

Entscheidungen von Regulierungsbehörden beeinflussten auch in den ersten neun Monaten 2016 unsere organischen Umsätze negativ durch abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte, v. a. in Ungarn sowie geringere Roaming-Regulierungsentgelte in vielen Ländern unseres Segments. Belastend wirkte sich auch die hohe Wettbewerbsintensität auf die Telekommunikationsmärkte unserer Landesgesellschaften aus.

Durch die strategischen Wachstumsfelder konnten wir dem Umsatzrückgang auf Segmentebene durch ein in diesen Geschäftsfeldern generiertes Umsatzplus von 3,0 % teilweise entgegenwirken. So betrug der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz 30,0%. Der Umsatz aus dem mobilen Datengeschäft legte gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4,9 % auf 1,4 Mrd. € zu. Dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments, v. a. Österreich, die Tschechische Republik, Ungarn und Kroatien. Der Großteil des absoluten Umsatzzuwachses aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf das Privatkundengeschäft. Die Nutzungsrate bei den Datendiensten, v. a. bei den Vertragskunden ist durch attraktive Tarife in Verbindung mit einem breiten Portfolio an Endgeräten sowie einer hohen Bandbreite weiterhin auf hohem Niveau. Dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements setzte das TV-Geschäft seinen Aufwärtstrend der vergangenen Quartale fort: In den ersten neun Monaten 2016 erhöhte sich der TV-Umsatz um 11,0% und machte rund 40% der in den Wachstumsfeldern erzielten Umsatzzuwächse aus und zeichnet sich damit als zweitstärkster Wachstumstreiber nach dem mobilen Datengeschäft aus. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum zeigte der Geschäftskundenbereich B2B/ICT stabile Umsätze.

Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern verzeichneten wir sowohl bei den Verkäufen von mobilen Endgeräten eine Umsatzsteigerung als auch im Wholesale-Geschäft; Letzteres erzielten wir im Wesentlichen durch einen mengenbedingten Anstieg bei der Terminierung von Telefongesprächen.

Aus Länderperspektive betrachtet war die organische Umsatzentwicklung in den ersten neun Monaten 2016 am stärksten durch das rückläufige Geschäft in den Niederlanden betroffen. Verringerte Entgelte aufgrund der Roaming-Regulierung sowie wettbewerbsbedingte Preisrückgänge – sowohl bei der Sprachtelefonie als auch beim Datengeschäft – wirkten sich negativ auf die Umsatzentwicklung aus. Positive Effekte sind durch einen deutlichen Anstieg der Netto-Kundenzuwächse im dritten Quartal 2016 erkennbar. Auch leisteten höhere Visitoren-Umsätze (Umsätze mit Dritten aus Roaming in unserem Heimatnetzwerk) einen positiven Beitrag auf unsere Umsätze.

Auch Polen und die Slowakei mussten auf organischer Basis Umsatzeinbußen hinnehmen. In Polen sanken die Umsätze bei der mobilen Sprachtelefonie: zum einen aufgrund eines geringeren Volumens, zum anderen preisbedingt insbesondere durch niedrigere Roaming-Regulierungsentgelte. Nur teilweise konnten diese Rückgänge durch höhere Umsätze bei den Visitoren als auch bei den Verkäufen von Mobilfunk-Endgeräten kompensiert werden. Die Slowakei verzeichnete zum Ende des dritten Quartals 2016 trotz positiver Mobilfunk-Umsätze insgesamt einen Rückgang bei den Gesamtumsätzen. Geringere Umsätze, im Wesentlichen im B2B/ICT-Geschäft, konnten nur teilweise durch den Umsatz-Anstieg im TV-Geschäft aufgefangen werden.

Positive Effekte auf den organischen Segmentumsatz erzielten v. a. die Landesgesellschaften in Ungarn, Österreich und Griechenland und konnten somit die Rückgänge nahezu ausgleichen.

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

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2016 ein bereinigtes EBITDA von 3,1 Mrd. €; das sind 4,0 % 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 3,4 %. Ohne Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung in den Niederlanden stabilisierte sich das organische bereinigte EBITDA des operativen Segments Europa auf dem Niveau des Vorjahres.

Zum einen wirkten die insgesamt geringeren organischen Umsätze auf Segmentebene negativ auf das bereinigte EBITDA. Zum anderen waren höhere direkte Kosten – u. a. durch höhere Interconnection-Kosten als auch durch gestiegene Marktinvestitionen – 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. Die indirekten Kosten lagen auf Vorjahresniveau.

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

Unser EBITDA reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,0 % auf 3,1 Mrd. €, wobei zwei gegenläufige Effekte wirkten. Das EBITDA der Vorjahresperiode war durch höhere negative Sondereinflüsse belastet: insbe-

sondere 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 Schadensersatzklage. Gegenläufig wirkte in den ersten neun Monaten 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 etablierten wir ein Produktionsmodell mithilfe einer paneuropäischen voll IP-basierten Netzinfrastruktur und des besten Netz-zugangs 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 in den ersten neun Monaten 2016 mit 2,1 Mrd. € leicht um 0,7 % über dem Vorjahresniveau. Die positive Umsatzentwicklung im Festnetz-Geschäft konnte die Rückgänge im Mobilfunk-Geschäft vollständig kompensieren. Insbesondere das TV-Geschäft erwies sich als stetiger Wachstumsmotor: Innovative TV-Dienste mit einer großen Programmvierfalt überzeugten unsere Kunden, was sich in einem Kundenzuwachs im zweistelligen Bereich niederschlug. Infolgedessen stieg auch der TV-Umsatz um 44 % gegenüber der Vorjahresperiode an – trotz der von der Regierung erhobenen Steuer auf Pay-TV. Zum Umsatzanstieg trug auch das FMC-Produkt „CosmoteOne“ bei. Durch die gestiegene Anzahl der DSL-Anschlüsse konnte auch das Breitband-Geschäft profitieren. Zusätzlich erzielte der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Beitrag auf die Festnetz-Umsätze. Insgesamt konnten dadurch die negativen Effekte aus der Sprachtelefonie überkompensiert werden.

Die Umsätze im Mobilfunk-Geschäft waren auch in den ersten neun Monaten 2016 von der immer noch angespannten wirtschaftlichen Lage, der intensiven Wettbewerbssituation sowie der neuen Steuergesetzgebung negativ beeinflusst. Insbesondere die preis- und mengenbedingt rückläufigen Umsätze bei der Sprachtelefonie belasteten die Service-Umsätze. Nur teilweise konnte ein höherer Kundenzuwachs diesem Rückgang entgegenwirken. Umsatzanstiege im Geschäft mit mobilen Datendiensten – u. a. infolge einer Erhöhung des Datenvolumens – sowie bei den Visitoren hatten einen positiven Effekt auf die Service-Umsätze. Der Umsatz aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten entwickelte sich gegenüber der Vorjahresperiode rückläufig.

In den ersten neun Monaten 2016 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland bei 834 Mio. € und verzeichnete somit hauptsächlich umsatzbedingt einen leichten Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode um 0,8 %. Bei fast stabiler Netto-Marge konnten Einsparungen bei den indirekten Kosten – im Wesentlichen aufgrund geringerer Personalkosten – zur Ergebnissteigerung beitragen.

**Ungarn.** In Ungarn reduzierte sich der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 7,8 % auf 1,2 Mrd. €. Ohne Berücksichtigung der Ausgliederung des Energie-Resale-Geschäfts sowie unter der Annahme konstanter Wechselkurse verzeichneten wir auf organischer Basis eine Umsatzsteigerung von 2,3 %. Dieser Zuwachs ist sowohl auf das Mobilfunk- als auch auf das Festnetz-Geschäft zurückzuführen.

Im Mobilfunk konnten wir mit deutlich höheren Umsätzen bei den Verkäufen von mobilen Endgeräten die leicht rückläufigen Service-Umsätze voll ausgleichen. Diese waren von gegenläufigen Effekten geprägt: niedrigere Entgelte bei der Mobilfunk-Terminierung sowie bei der Roaming-Regulierung trugen zu einer Verminderung der Sprachumsätze bei. Dem gegenüber standen höhere Umsätze bei den mobilen Datendiensten, die im Vergleich zur Vorjahresperiode um 8,0% zulegen. Diese positive Entwicklung ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes und dessen hoher Reichweite. Die positive Entwicklung im Festnetz-Geschäft ist v. a. auf gestiegene Umsätze im TV- und im Breitband-Geschäft zurückzuführen. Deren Anteil an den gesamten Festnetz-Umsätzen betrug in den ersten neun Monaten 2016 48%. Die Anzahl der Breitband-Anschlüsse erhöhte sich sukzessive, insbesondere auch durch den Ausbau von Glasfaseranschlüssen. Davon profitierte auch unser TV-Geschäft, das unsere Kunden mit seinen innovativen Diensten über alle Bildschirme hinweg sowie durch die Programmvierfalt überzeugte. Das Angebot von „MagentaOne“ im Privatkunden- als auch im Geschäftskunden-Segment trug ebenfalls dazu bei. Durch diese positiven Beiträge konnten wir die Umsatzrückgänge sowohl bei der klassischen Telefonie als auch im Geschäftskundenbereich B2B/ICT mehr als ausgleichen.

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum um 3,2% und lag somit bei 415 Mio. €. Organisch betrachtet stieg das bereinigte EBITDA sogar um 4,8%. Zu dieser Entwicklung trugen die höheren organischen Umsätze bei. Dieser Effekt wurde teilweise durch höhere direkte Kosten kompensiert. Die indirekten Kosten bewegten sich auf Vorjahresniveau.

**Österreich.** In Österreich erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten 2016 einen Umsatz von 635 Mio. €, das sind 4,3% mehr als im Vergleichszeitraum. Großteils ist dies auf gestiegene Umsätze beim mobilen Datengeschäft zurückzuführen: die gestiegene Anzahl an Vertragskunden führte auch zu einer erhöhten Nutzung der Datendienste. Der Anteil der Datendienste am Gesamtumsatz betrug 28%. Zudem wirkten gestiegene Visioren-Umsätze als auch gestiegene Umsätze aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten positiv auf die Umsatzentwicklung. Insgesamt konnten die positiven Effekte die Umsatzrückgänge bei der Sprachtelefonie v. a. bedingt durch geringere Roaming Regulierungsentgelte überkompensieren.

Das bereinigte EBITDA stieg in den ersten neun Monaten 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 11,3% und betrug 217 Mio. €. Durch den höheren Umsatz konnten gestiegene Marktinvestitionen bei den direkten Kosten ausgeglichen werden. Die indirekten Kosten lagen leicht über dem Niveau des Vergleichszeitraums.

## EBIT

In unserem operativen Segment Europa sank das EBIT zum Ende des dritten Quartals 2016 um 4,6% auf 1,1 Mrd. €. Ursächlich hierfür ist die rückläufige EBITDA-Entwicklung. Zudem wirkten sich gestiegene Abschreibungen mindernd auf das EBIT aus.

## Cash Capex

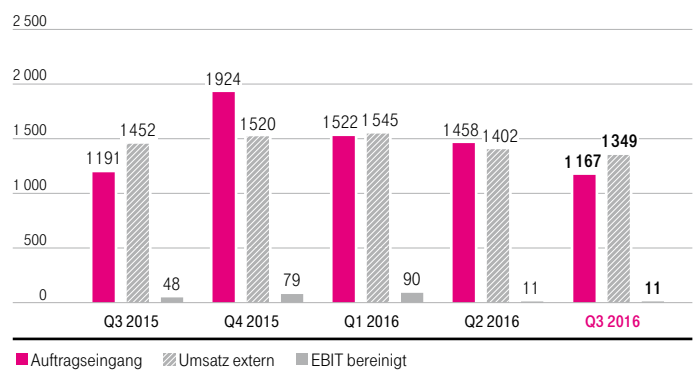
In den ersten neun Monaten 2016 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 2,3 Mrd. € aus. Dies entspricht einem Anstieg von 1,1 Mrd. €, der in erster Linie durch die in 2016 getätigten Erwerbe von Mobilfunk-Spektrum in Polen, der Tschechischen Republik und Montenegro sowie der Frequenzverlängerung in den Niederlanden resultiert.

## 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 47 f.).

in Mio. €



|  |            | 30.09.2016 | 30.06.2016 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.06.2016<br>in % | 31.12.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>31.12.2015<br>in % | 30.09.2015 | Veränderung<br>30.09.2016/<br>30.09.2015<br>in % |
|--|------------|------------|------------|--|------------|--|------------|--|
| <b>AUFTRAGSEINGANG</b>                   | Mio. €     | 4 147      | 2 980      | n.a.   | 5 608      | n.a.   | 3 684      | 12,6%  |
| <b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>  |            |            |            |  |            |  |            |  |
| Anzahl der betreuten Server              | Stück      | 71 886     | 66 002     | 8,9%   | 62 590     | 14,9%  | 62 521     | 15,0%  |
| Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme | Mio. Stück | 1,77       | 1,73       | 2,3%   | 1,71       | 3,5%   | 1,67       | 6,0%   |
| <b>SYSTEMS INTEGRATION</b>               |            |            |            |  |            |  |            |  |
| Fakturierte Stunden                      | Mio.       | 5,3        | 3,6        | n.a.   | 5,3        | n.a.   | 4,0        | 32,5%  |
| Utilization Rate                         | %          | 83,3       | 83,4       | (0,1)% p   | 82,9       | 0,4% p   | 80,9       | 2,4% p   |

### Geschäftsentwicklung

In den ersten neun Monaten 2016 entwickelte sich unser operatives Segment Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht rückläufig, obwohl die Market Unit 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. 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 Vergleichszeitraum um 15,0%. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungstärkere Einheiten errichten – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum um 6,0%.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

|  | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|------------|------------|------------|------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>GESAMTUMSATZ</b>                              | 2 045      | 2 009      | 1 875      | 2 031      | (7,7)%              | 5 929         | 6 031         | (1,7)%              | 8 194              |
| Betriebsergebnis (EBIT)                          | 30         | (99)       | (75)       | (99)       | 24,2%               | (144)         | (406)         | 64,5%               | (541)              |
| EBIT-wirksame Sondereinflüsse                    | (60)       | (110)      | (86)       | (147)      | 41,5%               | (256)         | (499)         | 48,7%               | (713)              |
| EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)              | 90         | 11         | 11         | 48         | (77,1)%             | 112           | 93            | 20,4%               | 172                |
| EBIT-Marge<br>(bereinigt um Sondereinflüsse) %   | 4,4        | 0,5        | 0,6        | 2,4        |                     | 1,9           | 1,5           |                     | 2,1                |
| Abschreibungen                                   | (116)      | (164)      | (146)      | (133)      | (9,8)%              | (426)         | (495)         | 13,9%               | (634)              |
| EBITDA   | 146        | 65         | 71         | 34         | n.a.                | 282           | 89            | n.a.                | 93                 |
| EBITDA-wirksame Sondereinflüsse                  | (60)       | (110)      | (70)       | (142)      | 50,7%               | (240)         | (435)         | 44,8%               | (647)              |
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM<br/>SONDEREINFLÜSSE)</b> | 206        | 175        | 141        | 176        | (19,9)%             | 522           | 524           | (0,4)%              | 740                |
| EBITDA-Marge<br>(bereinigt um Sondereinflüsse) % | 10,1       | 8,7        | 7,5        | 8,7        |                     | 8,8           | 8,7           |                     | 9,0                |
| <b>CASH CAPEX</b>                                | (237)      | (260)      | (241)      | (282)      | 14,5%               | (738)         | (806)         | 8,4%                | (1 151)            |

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 5,9 Mrd. € und lag um 1,7 % unter dem Vorjahresniveau.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 4,9 Mrd. € um 1,4 % niedriger als im Vergleichszeitraum; dabei sanken sowohl die nationalen als auch die internationalen Umsätze trotz des Abschlusses der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien im ersten Quartal 2016. Negativ wirkten auf den Umsatz der Market Unit die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft sowie Wechselkurseffekte.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationale interne IT unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit 1,1 Mrd. € um 3,2 % 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 Berichtszeitraum lag das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft auf Vorjahresniveau. Der deutlich gestiegene Beitrag der Market Unit um 11,8 % kompensiert weitgehend den Rückgang innerhalb der Telekom IT. Das verbesserte Ergebnis der Market Unit resultierte in erster Linie aus der im ersten Quartal 2016 erfolgreich abgeschlossenen Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Gegenläufig wirkten sich getroffene bilanzielle Risikovororgemaßnahmen für einzelne Großkundenverträge negativ aus. Das bereinigte EBITDA der Telekom IT lag mit 76 Mio. € um 39,2 % 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 8,8 %.

Das EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 193 Mio. € auf 282 Mio. €, im Wesentlichen bedingt durch die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte sowie um 195 Mio. € niedrigere Sondereinflüsse, v. a. durch Restrukturierungsprogramme im Vorjahr.

### EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT stieg gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 19 Mio. € auf 112 Mio. €. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt der Market Unit trug zu dieser positiven Entwicklung bei. Die bereinigte EBIT-Marge der Berichtsperiode stieg daher von 1,5 % auf 1,9 %. Weiterhin wirkten gesunkene Abschreibungen, bedingt durch die Migration von IT-Plattformen, positiv auf das bereinigte EBIT.

### Cash Capex

Der Cash Capex sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8,4 %. Ursache hierfür sind Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen und die Konsolidierung von Rechenzentren. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau von 738 Mio. € 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.

### 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<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|---|------------|------------|------------|------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|
| <b>GESAMTUMSATZ</b>                             | 513        | 542        | 559        | 555        | 0,7%                | 1 614         | 1 704         | (5,3)%              | 2 275              |
| Betriebsergebnis (EBIT)                         | 2 139      | (436)      | (311)      | (341)      | 8,8%                | 1 392         | (824)         | n. a.               | (860)              |
| Abschreibungen                                  | (130)      | (129)      | (130)      | (174)      | 25,3%               | (389)         | (456)         | 14,7%               | (627)              |
| EBITDA  | 2 269      | (307)      | (181)      | (167)      | (8,4)%              | 1 781         | (368)         | n. a.               | (233)              |
| EBITDA-wirksame Sondereinflüsse                 | 2 386      | (199)      | (71)       | (34)       | n. a.               | 2 116         | (137)         | n. a.               | 319                |
| <b>EBITDA (BEREINIGT UM<br/>SONDEREINFÜSSE)</b> | (117)      | (108)      | (110)      | (133)      | 17,3%               | (335)         | (231)         | (45,0)%             | (552)              |
| <b>CASH CAPEX</b>                               | (60)       | (51)       | (64)       | (69)       | 7,2%                | (175)         | (230)         | 23,9%               | (342)              |

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich in den ersten drei Quartalen 2016 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,3%. 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 fortgesetzte Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im Berichtszeitraum reduzierte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 104 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 71 Mio. € über dem der Vergleichsperiode. Die Verbesserung ist im Wesentlichen auf geringere Personalaufwendungen infolge des fortgesetzten Personalumbaus insbesondere bei Vivento zurückzuführen. Weitere positive Effekte resultieren aus der Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation\* sowie der Auflösung von Rückstellungen. Gegenläufig wirkte die fortgesetzte Optimierung von Flächen im Bereich Grundstücke und Gebäude auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA. Auch die fehlenden positiven 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 schlugen sich negativ auf das bereinigte EBITDA der Berichtsperiode nieder.

In der Berichtsperiode verzeichneten wir im EBITDA positive Sondereinflüsse von 2,1 Mrd. €. 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. €. Hingegen belasteten in der Berichtsperiode Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen – das EBITDA mit rund 0,4 Mrd. €. Im Vorjahreszeitraum waren die Sondereinflüsse von rund 0,1 Mrd. € 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 67 Mio. € unter dem Vorjahresniveau, im Wesentlichen aufgrund von geringeren Abschreibungen im Bereich Grundstücke und Gebäude infolge der fortgesetzten Optimierung unseres Immobilienportfolios.

### Cash Capex

Aufgrund geringerer Fahrzeug- und Lizenzanschaffungen sank der Cash Capex gegenüber der Vergleichsperiode um 55 Mio. €.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2016)

Informationen zu der Entwicklung in dem Rechtsverfahren **Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 32 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.

### BRANCHE, WETTBEWERB UND STRATEGIE

**Neue Verbraucherkreditregelungen in den Niederlanden.** Der niederländische Oberste Gerichtshof (Hoge Raad der Nederlanden) hat letztinstanzlich festgestellt, dass Mobilfunk-Verträge, die mit einem kostenlosen oder preisreduzierten Endgerät gebündelt sind, und somit der Endgerätepreis für den Kunden nicht ersichtlich ist, als Verbraucherkredit bzw. Ratenkauf zu betrachten sind. Diese Verträge unterliegen demnach dem niederländischen Verbraucherkreditrecht. In Konsequenz können Verträge, die diesen spezifischen Verbraucherkreditrechtsvorschriften nicht entsprechen, rückabgewickelt werden. T-Mobile Netherlands prüft aktuell die Konsequenzen dieses Urteils. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit noch nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

### 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 seit Juni 2016 parallel durch verwaltungsgerichtliche Klagen gegen die Bundesnetzagentur.



**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Die Klage der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG und anderer Kläger gegen die Telekom Deutschland GmbH wurde am 11. Oktober 2016 vom Landgericht Köln erstinstanzlich abgewiesen. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

**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 33 f.) 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. Das ursprünglich für Oktober 2016 vorgesehene erstinstanzliche Hauptverfahren wird nunmehr voraussichtlich im Frühjahr 2017 stattfinden. 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. In den Verfahren gegen Orange Slovensko und SWAN hat Slovak Telekom jeweils eine ausführliche Klageerwiderung eingereicht, mit denen die jeweiligen Schadensersatzansprüche vollumfänglich zurückgewiesen werden. 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 vierten 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 und 0,9 GHz sowie um 1,8 GHz und 3,5 GHz bzw. 3,7 GHz. Derzeit werden in Albanien, Griechenland, Großbritannien, EJR Mazedonien, Österreich, der Tschechischen Republik und der Slowakei Vergaben vorbereitet, die voraussichtlich bis Mitte 2017 durchgeführt werden. Einen finalen Abschluss fand die im Juli 2016 gestartete mehrstufige 0,8/0,9/1,8/2,0 und 2,6 GHz-Auktion im August 2016 in Montenegro. Dabei erzielte Crnogorski Telekom 2x20 MHz im 0,8 GHz, 2x10 MHz im 0,9 GHz, 2x25 MHz im 1,8 GHz, 2x20 MHz im 2,1 GHz sowie 2x10 MHz im 2,6 GHz-Band. 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, konzentriert sich die zweite Phase, auf die sich T-Mobile US vorbereitet hat, auf den Verkauf der frei gewordenen Frequenzen an interessierte Mobilfunk-Anbieter. Diese zweite Phase hat im Herbst 2016 begonnen.

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) hat am 30. August 2016 Leitlinien zur Umsetzung der EU-Verordnung zur Netzneutralität (Telecom Single Market Regulation) veröffentlicht. Die GEREK-Leitlinien legen die Verordnung, wie erwartet, sehr restriktiv aus. Es bleibt abzuwarten, wie die nationalen Regulierungsbehörden diese Leitlinien in der Regulierungspraxis anwenden.
- **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 alle 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 Gesetzgebungsvorschlag 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. Nach jüngsten Vorschlägen aus dem Europäischen Parlament sollen die Vorleistungsentgelte sogar noch deutlich unter das von der

Kommission vorgeschlagene Niveau sinken. Ein aktueller Vorschlag des Europäischen Rats sieht ebenfalls deutliche Absenkungen vor, die zwar teils leicht über, teils aber noch unter dem Kommissionsvorschlag liegen. Zudem hat die Kommission einen Vorschlag zur Regulierung, sog. „Fair Use Policies“, veröffentlicht, nach dem in seltenen Fällen weiterhin ein Roaming-Aufschlag in Rechnung gestellt werden kann. 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 wurden 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 den am 14. September 2016 von der EU-Kommission veröffentlichten Vorschlägen zur Überarbeitung des geltenden EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation hat die EU-Kommission erstmals auch einen Artikel zu „Termination Rates“ mit aufgenommen, in dem sie die Inhalte der Empfehlung aus 2009 nun zum Gegenstand einer verbindlichen Richtlinie macht und zudem auch maximale Preisobergrenzen für Terminierungsraten mit absoluten Werten für Mobilfunk- (MTR) und Festnetz-Terminierung (FTR) vorschreiben will.

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

**EU-Rechtsrahmen für Telekommunikation.** Am 14. September 2016 hat die EU-Kommission Gesetzgebungsvorschläge zur Novellierung des EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation veröffentlicht, die dem Europäischen Parlament und Rat zur weiteren Befassung zugeleitet werden. Der Rechtsrahmen umfasst die zentralen EU-Regelungen für den Telekommunikationssektor, insbesondere die Preis- und Zugangsregulierung, die Frequenzpolitik, sektorspezifische Verbraucherschutzregeln, die Vorschriften zum Universaldienst sowie den institutionellen Rahmen. Eine Verabschiedung der neuen Regeln wird frühestens für das erste Halbjahr 2018 erwartet. Im Anschluss erfolgt die Umsetzung der Vorschriften in nationales Recht, was mindestens ein Jahr in Anspruch nehmen wird. Der Ausgang des umfangreichen Gesetzgebungsverfahrens ist zum jetzigen Zeitpunkt nur schwer vorhersehbar. Ausgehend von den Vorschlägen der Europäischen Kommission ergeben sich sowohl Chancen als auch Risiken.

## EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

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

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

## KONZERN-BILANZ

in Mio. €

|   | 30.09.2016     | 31.12.2015     | Veränderung    | Veränderung in % | 30.09.2015     |
|---|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>AKTIVA</b>   |                |                |                |                  |                |
| <b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>  | <b>23 891</b>  | <b>32 184</b>  | <b>(8 293)</b> | <b>(25,8)%</b>   | <b>27 747</b>  |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente  | 7 527          | 6 897          | 630            | 9,1%             | 4 510          |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen   | 8 607          | 9 238          | (631)          | (6,8)%           | 10 289         |
| Ertragsteuerforderungen   | 105            | 129            | (24)           | (18,6)%          | 117            |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte   | 4 194          | 5 805          | (1 611)        | (27,8)%          | 2 386          |
| Vorräte   | 1 599          | 1 847          | (248)          | (13,4)%          | 1 775          |
| Übrige Vermögenswerte   | 1 609          | 1 346          | 263            | 19,5%            | 1 461          |
| Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen   | 250            | 6 922          | (6 672)        | (96,4)%          | 7 209          |
| <b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>  | <b>119 226</b> | <b>111 736</b> | <b>7 490</b>   | <b>6,7%</b>      | <b>107 482</b> |
| Immaterielle Vermögenswerte   | 58 951         | 57 025         | 1 926          | 3,4%             | 56 049         |
| Sachanlagen   | 45 148         | 44 637         | 511            | 1,1%             | 42 173         |
| Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen   | 782            | 822            | (40)           | (4,9)%           | 424            |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte   | 8 583          | 3 530          | 5 053          | n.a.             | 3 097          |
| Aktive latente Steuern  | 5 136          | 5 248          | (112)          | (2,1)%           | 5 315          |
| Übrige Vermögenswerte   | 626            | 474            | 152            | 32,1%            | 424            |
| <b>BILANZSUMME</b>  | <b>143 117</b> | <b>143 920</b> | <b>(803)</b>   | <b>(0,6)%</b>    | <b>135 229</b> |
| <b>PASSIVA</b>  |                |                |                |                  |                |
| <b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>  | <b>26 010</b>  | <b>33 548</b>  | <b>(7 538)</b> | <b>(22,5)%</b>   | <b>31 734</b>  |
| Finanzielle Verbindlichkeiten   | 8 959          | 14 439         | (5 480)        | (38,0)%          | 13 685         |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten   | 8 893          | 11 090         | (2 197)        | (19,8)%          | 9 846          |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten   | 247            | 197            | 50             | 25,4%            | 230            |
| Sonstige Rückstellungen   | 2 850          | 3 367          | (517)          | (15,4)%          | 3 180          |
| Übrige Schulden   | 4 962          | 4 451          | 511            | 11,5%            | 4 751          |
| Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen                              | 99             | 4              | 95             | n.a.             | 42             |
| <b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>  | <b>79 486</b>  | <b>72 222</b>  | <b>7 264</b>   | <b>10,1%</b>     | <b>66 987</b>  |
| Finanzielle Verbindlichkeiten   | 53 349         | 47 941         | 5 408          | 11,3%            | 43 402         |
| Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen   | 9 091          | 8 028          | 1 063          | 13,2%            | 8 281          |
| Sonstige Rückstellungen   | 3 189          | 2 978          | 211            | 7,1%             | 2 518          |
| Passive latente Steuern   | 9 514          | 9 205          | 309            | 3,4%             | 8 787          |
| Übrige Schulden   | 4 343          | 4 070          | 273            | 6,7%             | 3 999          |
| <b>SCHULDEN</b>   | <b>105 496</b> | <b>105 770</b> | <b>(274)</b>   | <b>(0,3)%</b>    | <b>98 721</b>  |
| <b>EIGENKAPITAL</b>   | <b>37 621</b>  | <b>38 150</b>  | <b>(529)</b>   | <b>(1,4)%</b>    | <b>36 508</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   | 53 348         | 52 412         | 936            | 1,8%             | 52 408         |
| Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag  | (39 174)       | (38 969)       | (205)          | (0,5)%           | (38 986)       |
| Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis   | (2 459)        | (178)          | (2 281)        | n.a.             | (506)          |
| Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen | -              | 1 139          | (1 139)        | n.a.             | 1 109          |
| Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)   | 4 799          | 3 254          | 1 545          | 47,5%            | 2 308          |
| <b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>  | <b>28 437</b>  | <b>29 400</b>  | <b>(963)</b>   | <b>(3,3)%</b>    | <b>28 073</b>  |
| Anteile anderer Gesellschafter  | 9 184          | 8 750          | 434            | 5,0%             | 8 435          |
| <b>BILANZSUMME</b>  | <b>143 117</b> | <b>143 920</b> | <b>(803)</b>   | <b>(0,6)%</b>    | <b>135 229</b> |

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

|  | Q3<br>2016    | Q3<br>2015    | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016  | Q1-Q3<br>2015  | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |
|--|---------------|---------------|---------------------|----------------|----------------|---------------------|--------------------|
| <b>UMSATZERLÖSE</b>  | <b>18 105</b> | <b>17 099</b> | <b>5,9 %</b>        | <b>53 552</b>  | <b>51 369</b>  | <b>4,2 %</b>        | <b>69 228</b>      |
| Sonstige betriebliche Erträge  | 386           | 233           | 65,7 %              | 3 823          | 967            | n. a.               | 2 008              |
| Bestandsveränderungen  | 1             | 1             | 0,0 %               | 7              | 9              | (22,2) %            | (11)               |
| Aktivierete Eigenleistungen  | 532           | 515           | 3,3 %               | 1 530          | 1 480          | 3,4 %               | 2 041              |
| Materialaufwand  | (8 975)       | (8 624)       | (4,1) %             | (26 402)       | (26 400)       | 0,0 %               | (35 706)           |
| Personalaufwand  | (3 836)       | (3 857)       | 0,5 %               | (12 263)       | (11 791)       | (4,0) %             | (15 856)           |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen                                     | (879)         | (786)         | (11,8) %            | (2 549)        | (2 359)        | (8,1) %             | (3 316)            |
| Abschreibungen   | (3 178)       | (2 796)       | (13,7) %            | (9 471)        | (8 218)        | (15,2) %            | (11 360)           |
| <b>BETRIEBSERGEBNIS</b>  | <b>2 156</b>  | <b>1 785</b>  | <b>20,8 %</b>       | <b>8 227</b>   | <b>5 057</b>   | <b>62,7 %</b>       | <b>7 028</b>       |
| Zinsergebnis   | (646)         | (579)         | (11,6) %            | (1 931)        | (1 756)        | (10,0) %            | (2 363)            |
| Zinserträge  | 53            | 43            | 23,3 %              | 163            | 164            | (0,6) %             | 246                |
| Zinsaufwendungen   | (699)         | (622)         | (12,4) %            | (2 094)        | (1 920)        | (9,1) %             | (2 609)            |
| Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen                        | (1)           | (18)          | 94,4 %              | 0              | (7)            | n. a.               | 24                 |
| Sonstiges Finanzergebnis   | 107           | (60)          | n. a.               | 431            | (101)          | n. a.               | 89                 |
| <b>FINANZERGEBNIS</b>  | <b>(540)</b>  | <b>(657)</b>  | <b>17,8 %</b>       | <b>(1 500)</b> | <b>(1 864)</b> | <b>19,5 %</b>       | <b>(2 250)</b>     |
| <b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>                                      | <b>1 616</b>  | <b>1 128</b>  | <b>43,3 %</b>       | <b>6 727</b>   | <b>3 193</b>   | <b>n. a.</b>        | <b>4 778</b>       |
| Ertragsteuern  | (394)         | (260)         | (51,5) %            | (1 442)        | (777)          | (85,6) %            | (1 276)            |
| <b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>   | <b>1 222</b>  | <b>868</b>    | <b>40,8 %</b>       | <b>5 285</b>   | <b>2 416</b>   | <b>n. a.</b>        | <b>3 502</b>       |
| <b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>                |               |               |                     |                |                |                     |                    |
| Eigentümer des Mutterunternehmens<br>(Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) | 1 053         | 809           | 30,2 %              | 4 799          | 2 308          | n. a.               | 3 254              |
| Anteile anderer Gesellschafter   | 169           | 59            | n. a.               | 486            | 108            | n. a.               | 248                |

## ERGEBNIS JE AKTIE

|  | Q3<br>2016 | Q3<br>2015  | Veränderung<br>in % | Q1-Q3<br>2016 | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung<br>in % | Gesamtjahr<br>2015 |             |
|--|------------|-------------|---------------------|---------------|---------------|---------------------|--------------------|-------------|
| Den Eigentümern des Mutterunternehmens<br>zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag)<br>(Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) | Mio. €     | 1 053       | 809                 | 30,2 %        | 4 799         | 2 308               | n. a.              | 3 254       |
| Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien<br>unverwässert/verwässert  | Mio. Stück | 4 615       | 4 543               | 1,6 %         | 4 615         | 4 543               | 1,6 %              | 4 553       |
| <b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/<br/>VERWÄSSERT</b>  | €          | <b>0,23</b> | <b>0,18</b>         | <b>27,8 %</b> | <b>1,04</b>   | <b>0,51</b>         | <b>n. a.</b>       | <b>0,71</b> |

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

|   | Q3<br>2016   | Q3<br>2015   | Veränderung  | Q1-Q3<br>2016  | Q1-Q3<br>2015 | Veränderung    | Gesamtjahr<br>2015 |
|---|--------------|--------------|--------------|----------------|---------------|----------------|--------------------|
| <b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>  | <b>1 222</b> | <b>868</b>   | <b>354</b>   | <b>5 285</b>   | <b>2 416</b>  | <b>2 869</b>   | <b>3 502</b>       |
| Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden                            |              |              |              |                |               |                |                    |
| Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen  | (244)        | (228)        | (16)         | (1 322)        | 197           | (1 519)        | 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  | 75           | 68           | 7            | 407            | (63)          | 470            | (60)               |
|   | <b>(169)</b> | <b>(160)</b> | <b>(9)</b>   | <b>(915)</b>   | <b>134</b>    | <b>(1 049)</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  | 43           | (312)        | 355          | (590)          | 1 541         | (2 131)        | 2 000              |
| Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten              |              |              |              |                |               |                |                    |
| Erfolgswirksame Änderung  | 2            | (1)          | 3            | 7              | (1)           | 8              | 0                  |
| Erfolgsneutrale Änderung  | (525)        | 13           | (538)        | (1 970)        | 17            | (1 987)        | 31                 |
| Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten   |              |              |              |                |               |                |                    |
| Erfolgswirksame Änderung  | 117          | 127          | (10)         | 415            | (212)         | 627            | (255)              |
| Erfolgsneutrale Änderung  | (167)        | (52)         | (115)        | (507)          | 600           | (1 107)        | 653                |
| Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen                                |              |              |              |                |               |                |                    |
| Erfolgswirksame Änderung  | (2)          | 0            | (2)          | 5              | 0             | 5              | 0                  |
| Erfolgsneutrale Änderung  | (1)          | (3)          | 2            | 0              | 0             | 0              | 25                 |
| Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen  | 15           | (22)         | 37           | 29             | (119)         | 148            | (127)              |
|   | <b>(518)</b> | <b>(250)</b> | <b>(268)</b> | <b>(3 559)</b> | <b>1 830</b>  | <b>(5 389)</b> | <b>2 331</b>       |
| <b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>   | <b>(687)</b> | <b>(410)</b> | <b>(277)</b> | <b>(4 474)</b> | <b>1 964</b>  | <b>(6 438)</b> | <b>2 501</b>       |
| <b>GESAMTERGEBNIS</b>   | <b>535</b>   | <b>458</b>   | <b>77</b>    | <b>811</b>     | <b>4 380</b>  | <b>(3 569)</b> | <b>6 003</b>       |
| <b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>  |              |              |              |                |               |                |                    |
| Eigentümer des Mutterunternehmens   | 385          | 409          | (24)         | 443            | 3 887         | (3 444)        | 5 221              |
| Anteile anderer Gesellschafter  | 150          | 49           | 101          | 368            | 493           | (125)          | 782                |

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

|  | Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens |                |                 |  |  |
|--|--|----------------|-----------------|--|--|
|  | Bezahltes Eigenkapital                             |                |                 | Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital            |  |
|  | Gezeichnetes Kapital                               | Eigene Anteile | Kapitalrücklage | Gewinnrücklagen<br>einschl. Ergebnis-<br>vortrag | Konzernüber-<br>schuss/<br>(-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                    |  |                | (396)           |  |  |
| Gewinnvortrag                                    |  |                |                 | 2 924  | (2 924)                                  |
| Dividendenausschüttung                           |  |                |                 | (2 257)  |  |
| Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG              | 182  |                | 906             |  |  |
| Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung   |  |                | 120             |  |  |
| Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien |  |                |                 |  |  |
| Überschuss/(Fehlbetrag)                          |  |                |                 |  | 2 308                                    |
| Sonstiges Ergebnis                               |  |                |                 | 132  |  |
| <b>GESAMTERGEBNIS</b>                            |  |                |                 |  |  |
| Transfer in Gewinnrücklagen                      |  |                |                 | (2)  |  |
| <b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2015</b>              | <b>11 793</b>                                      | <b>(53)</b>    | <b>52 408</b>   | <b>(38 986)</b>                                  | <b>2 308</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                    |  |                | (58)            |  |  |
| Gewinnvortrag                                    |  |                |                 | 3 254  | (3 254)                                  |
| Dividendenausschüttung                           |  |                |                 | (2 523)  |  |
| Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG              | 180  |                | 839             |  |  |
| Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung   |  |                | 155             |  |  |
| Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien |  | 1              |                 | 2  |  |
| Überschuss/(Fehlbetrag)                          |  |                |                 |  | 4 799                                    |
| Sonstiges Ergebnis                               |  |                |                 | (900)  |  |
| <b>GESAMTERGEBNIS</b>                            |  |                |                 |  |  |
| Transfer in Gewinnrücklagen                      |  |                |                 | (38)   |  |
| <b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2016</b>              | <b>11 973</b>                                      | <b>(50)</b>    | <b>53 348</b>   | <b>(39 174)</b>                                  | <b>4 799</b>                             |

| Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens            |                            |  |                            |                                      |         | Summe        | Anteile anderer<br>Gesellschafter | Gesamt Konzern-<br>Eigenkapital |
|---|----------------------------|--|----------------------------|--------------------------------------|---------|--------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis                         |                            |  |                            |                                      |         |              |                                   |                                 |
| Währungs-<br>umrechnung<br>ausländischer<br>Geschäftsbetriebe | Neubewertungs-<br>rücklage | Zur Veräußerung<br>verfügbare<br>finanzielle<br>Vermögenswerte | Sicherungs-<br>instrumente | At equity bilanzierte<br>Unternehmen | Steuern |              |                                   |                                 |
| (1 247)   | (62)                       | 79   | 340                        | (42)                                 | (108)   | 25 437       | 8 629                             | 34 066                          |
|   |                            |  |                            |                                      |         | -            | -                                 | -                               |
| 196   | (2)                        |  |                            |                                      |         | (202)        | (650)                             | (852)                           |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 0            | -                                 | 0                               |
|   |                            |  |                            |                                      |         | (2 257)      | (98)                              | (2 355)                         |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 1 088        | -                                 | 1 088                           |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 120          | 61                                | 181                             |
|   |                            |  |                            |                                      |         | -            | -                                 | -                               |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 2 308        | 108                               | 2 416                           |
| 1 162   |                            | 16   | 388                        |                                      | (119)   | 1 579        | 385                               | 1 964                           |
|   |                            |  |                            |                                      |         | <b>3 887</b> | <b>493</b>                        | <b>4 380</b>                    |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 0            | -                                 | 0                               |
| 111   | (62)                       | 95   | 728                        | (42)                                 | (227)   | 28 073       | 8 435                             | 36 508                          |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 0            | -                                 | 0                               |
| 427   | (62)                       | 110  | 738                        | (17)                                 | (235)   | 29 400       | 8 750                             | 38 150                          |
|   |                            |  |                            |                                      |         | -            | (1)                               | (1)                             |
| (2)   |                            |  |                            |                                      |         | (60)         | 81                                | 21                              |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 0            | -                                 | 0                               |
|   |                            |  |                            |                                      |         | (2 523)      | (97)                              | (2 620)                         |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 1 019        | -                                 | 1 019                           |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 155          | 83                                | 238                             |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 3            | -                                 | 3                               |
|   |                            |  |                            |                                      |         | 4 799        | 486                               | 5 285                           |
| (1 434)   | 2                          | (1 966)  | (92)                       | 5                                    | 29      | (4 356)      | (118)                             | (4 474)                         |
|   |                            |  |                            |                                      |         | <b>443</b>   | <b>368</b>                        | <b>811</b>                      |
|   |                            |  |                            | 38                                   |         | 0            | -                                 | 0                               |
| (1 009)   | (60)                       | (1 856)  | 646                        | 26                                   | (206)   | 28 437       | 9 184                             | 37 621                          |

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

|   | Q3<br>2016     | Q3<br>2015     | Q1-Q3<br>2016   | Q1-Q3<br>2015  | Gesamtjahr<br>2015 |
|---|----------------|----------------|-----------------|----------------|--------------------|
| <b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>   | <b>1 616</b>   | <b>1 128</b>   | <b>6 727</b>    | <b>3 193</b>   | <b>4 778</b>       |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen  | 3 178          | 2 796          | 9 471           | 8 218          | 11 360             |
| Finanzergebnis  | 540            | 657            | 1 500           | 1 864          | 2 250              |
| Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften   | 0              | 0              | (7)             | 1              | (583)              |
| Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen  | 12             | -              | (2 550)         | -              | -                  |
| Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge  | 94             | 41             | 258             | 157            | 243                |
| Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen  | (108)          | 48             | (507)           | 23             | (87)               |
| Veränderung aktives Working Capital   | 410            | (787)          | 244             | (705)          | (1 438)            |
| Veränderung der Rückstellungen  | (14)           | 252            | (408)           | (124)          | 112                |
| Veränderung übriges passives Working Capital  | (580)          | 445            | (772)           | 471            | 878                |
| Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern  | (113)          | (187)          | (380)           | (487)          | (695)              |
| Erhaltene Dividenden  | 150            | 86             | 330             | 576            | 578                |
| Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten   | 0              | 0              | 289             | 101            | 100                |
| <b>OPERATIVER CASHFLOW</b>  | <b>5 185</b>   | <b>4 479</b>   | <b>14 195</b>   | <b>13 288</b>  | <b>17 496</b>      |
| Gezahlte Zinsen   | (774)          | (676)          | (2 835)         | (2 828)        | (3 464)            |
| Erhaltene Zinsen  | 146            | 143            | 624             | 665            | 965                |
| <b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>  | <b>4 557</b>   | <b>3 946</b>   | <b>11 984</b>   | <b>11 125</b>  | <b>14 997</b>      |
| Auszahlungen für Investitionen in   |                |                |                 |                |                    |
| Immaterielle Vermögenswerte   | (1 862)        | (759)          | (4 393)         | (5 593)        | (6 446)            |
| Sachanlagen   | (2 023)        | (2 054)        | (6 091)         | (5 979)        | (8 167)            |
| Langfristige finanzielle Vermögenswerte   | (51)           | (73)           | (404)           | (186)          | (493)              |
| Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen                               | 0              | (18)           | 0               | (27)           | (28)               |
| Einzahlungen aus Abgängen von   |                |                |                 |                |                    |
| Immateriellen Vermögenswerten   | 0              | 1              | 0               | 2              | 4                  |
| Sachanlagen   | 86             | 59             | 296             | 224            | 363                |
| Langfristigen finanziellen Vermögenswerten  | 19             | 9              | 172             | 45             | 446                |
| Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen                                 | (6)            | 0              | 5               | (8)            | (58)               |
| Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens | (526)          | 119            | 89              | 2 047          | (638)              |
| Sonstiges   | (1)            | 2              | (5)             | 0              | 2                  |
| <b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>   | <b>(4 364)</b> | <b>(2 714)</b> | <b>(10 331)</b> | <b>(9 475)</b> | <b>(15 015)</b>    |
| Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten  | 8 900          | 13 115         | 24 248          | 27 961         | 33 490             |
| Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten   | (11 982)       | (15 060)       | (32 525)        | (31 599)       | (36 944)           |
| Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten  | 3 346          | 599            | 9 182           | 1 199          | 5 247              |
| Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten   | 0              | 0              | 0               | (157)          | (207)              |
| Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)   | (40)           | (24)           | (1 596)         | (1 255)        | (1 256)            |
| Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten   | (94)           | (53)           | (257)           | (149)          | (224)              |
| Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG  | -              | -              | -               | -              | (15)               |
| Verkauf eigene Aktien Deutsche Telekom AG   | -              | -              | -               | -              | 31                 |
| Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern   | 10             | 6              | 22              | 41             | 43                 |
| Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern   | (4)            | (88)           | (50)            | (988)          | (1 041)            |
| Sonstiges   | 0              | 88             | 0               | 0              | -                  |
| <b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>  | <b>136</b>     | <b>(1 417)</b> | <b>(976)</b>    | <b>(4 947)</b> | <b>(876)</b>       |
| Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)   | (9)            | 23             | (47)            | 305            | 267                |
| Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen    | -              | (22)           | -               | (21)           | 1                  |
| <b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>  | <b>320</b>     | <b>(184)</b>   | <b>630</b>      | <b>(3 013)</b> | <b>(626)</b>       |
| <b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>  | <b>7 207</b>   | <b>4 694</b>   | <b>6 897</b>    | <b>7 523</b>   | <b>7 523</b>       |
| <b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>  | <b>7 527</b>   | <b>4 510</b>   | <b>7 527</b>    | <b>4 510</b>   | <b>6 897</b>       |



## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

### RECHNUNGSLEGUNG

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

### STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 30. September 2016 ist freiwillig unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

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

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

| Verlautbarung                             | Titel  | Anwendungspflicht der Deutschen Telekom ab | Änderungen   | Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der Cashflows der Deutschen Telekom   |
|---|--|--|--|---|
| Amendments to IAS 1                       | Disclosure Initiative  | 01.01.2016                                 | Die Änderungen sollen eine Reduzierung auf wesentliche und vereinfachte Angaben im Abschluss ermöglichen.  | Keine wesentlichen Auswirkungen.  |
| Amendments to IAS 16 and IAS 38           | Clarification of Acceptable Methods of Depreciation and Amortisation | 01.01.2016                                 | Eine erlösorientierte Abschreibungsmethode für Sachanlagen wird als nicht zulässig angesehen, während für immaterielle Vermögenswerte lediglich die widerlegbare Vermutung besteht, dass eine solche Methode nicht sachgerecht sei.  | Keine wesentlichen Auswirkungen.  |
| Amendments to IAS 16 and IAS 41           | Bearer Plants  | 01.01.2016                                 |  | Keine Relevanz für die Deutsche Telekom.  |
| Amendments to IAS 19                      | Defined Benefit Plans – Employee Contributions                       | 01.01.2016                                 | Mit der Überarbeitung von IAS 19 führt das IASB eine vereinfachte Bilanzierung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zu einem Pensionsplan ein, 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 10, IFRS 12 and IAS 28 | Investment Entities: Applying the Consolidation Exception            | 01.01.2016                                 | Investmentgesellschaften fallen nicht unter IFRS 10 und sind insoweit von dessen Konsolidierungsvorschriften befreit. Diese Ausnahmenvorschrift wurde in vier Punkten konkretisiert.   | Keine wesentlichen Auswirkungen.  |
| 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 pauschale Aussage 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, TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN UND SONSTIGE TRANSAKTIONEN**

##### **Verkauf des Joint Ventures EE**

Nachdem die britische Wettbewerbsbehörde Competition and Markets Authority (CMA) im Januar 2016 dem Verkauf des Joint Ventures EE an die britische BT ohne Auflagen zugestimmt hatte, haben die Deutsche Telekom AG und der französische Telekommunikationsanbieter Orange am 29. Januar 2016 die Transaktion zu einem Kaufpreis von 13,2 Mrd. GBP vollzogen. Im Gegenzug erhielt die Deutsche Telekom AG für ihren Anteil am Joint Venture EE insgesamt 12,0% der Anteile an der BT sowie eine Barkomponente in Höhe von finalen 15,7 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 44, sowie im Kapitel „Sonstige Angaben“ im Abschnitt „Angaben zu Finanzinstrumenten“, Seite 50 ff., enthalten.

##### **Sonstige Transaktionen**

Im dritten Quartal 2016 sowie nach dem 30. September 2016 hat ein Endgerätehersteller Rückrufaktionen für bestimmte Smartphones in den USA bekannt gegeben. Infolgedessen wurden bei T-Mobile US keine Umsatzerlöse im Zusammenhang mit diesen Endgeräteverkäufen an Kunden realisiert. Darüber hinaus wurden die in den Vorräten befindlichen Endgeräte mit dem Nettoveräußerungswert bewertet. Der Endgerätehersteller hat der T-Mobile US daraufhin eine Erstattung zugesagt. T-Mobile US hat einen in diesem Zusammenhang vom Endgerätehersteller zu erstattenden Betrag mit dem entstandenen Verlust beim Materialaufwand verrechnet, was ebenso zu einer Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen führte.

#### **DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 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<br>Q1-Q3 2016 | Q1-Q3 2015     |             |          |            |                     |  |             | Organische<br>Veränderung<br>Q1-Q3 2016 |                        |
|---|----------------------|----------------|-------------|----------|------------|---------------------|--|-------------|---|------------------------|
|   |                      | Gesamt         | Deutschland | USA      | Europa     | System-<br>geschäft | Group<br>Headquarters<br>& Group<br>Services | Überleitung |   | Pro-forma <sup>a</sup> |
| Umsatzerlöse                                    | 53 552               | 51 369         |             |          | (119)      |                     | (73)   |             | 51 177                                  | 2 375                  |
| Sonstige betriebliche Erträge                   | 3 823                | 967            |             |          | 0          |                     | 3  |             | 970                                     | 2 853                  |
| Bestandsveränderungen                           | 7                    | 9              |             |          | 0          |                     | 0  |             | 9                                       | (2)                    |
| Aktivierete Eigenleistungen                     | 1 530                | 1 480          |             |          | 0          |                     | (2)  |             | 1 478                                   | 52                     |
| Materialaufwand                                 | (26 402)             | (26 400)       |             |          | 115        |                     | 5  |             | (26 280)                                | (122)                  |
| Personalaufwand                                 | (12 263)             | (11 791)       |             |          | 1          |                     | 33   |             | (11 757)                                | (506)                  |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen              | (2 549)              | (2 359)        |             |          | 1          |                     | 22   |             | (2 336)                                 | (213)                  |
| Abschreibungen                                  | (9 471)              | (8 218)        |             |          | 0          |                     | 3  |             | (8 215)                                 | (1 256)                |
| <b>BETRIEBSERGEBNIS</b>                         | <b>8 227</b>         | <b>5 057</b>   | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>(2)</b> | <b>0</b>            | <b>(9)</b>                                   | <b>0</b>    | <b>5 046</b>                            | <b>3 181</b>           |
| Zinsergebnis                                    | (1 931)              | (1 756)        |             |          | 0          |                     | 0  |             | (1 756)                                 | (175)                  |
| Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen | 0                    | (7)            |             |          | 0          |                     | 0  |             | (7)                                     | 7                      |
| Sonstiges Finanzergebnis                        | 431                  | (101)          |             |          | 0          |                     | 0  |             | (101)                                   | 532                    |
| <b>FINANZERGEBNIS</b>                           | <b>(1 500)</b>       | <b>(1 864)</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>   | <b>0</b>            | <b>0</b>                                     | <b>0</b>    | <b>(1 864)</b>                          | <b>364</b>             |
| <b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>               | <b>6 727</b>         | <b>3 193</b>   | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>(2)</b> | <b>0</b>            | <b>(9)</b>                                   | <b>0</b>    | <b>3 182</b>                            | <b>3 545</b>           |
| Ertragsteuern                                   | (1 442)              | (777)          |             |          | 0          |                     | 0  |             | (777)                                   | (665)                  |
| <b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>                  | <b>5 285</b>         | <b>2 416</b>   | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>(2)</b> | <b>0</b>            | <b>(9)</b>                                   | <b>0</b>    | <b>2 405</b>                            | <b>2 880</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 0,6 Mrd. € auf 8,6 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 Quartal 2016 abgeschlossenen Errichtungphase 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 55, enthalten.

**VORRÄTE**

Die Vorräte verringerten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,2 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren insbesondere ein zum Abschluss-Stichtag geringerer Bestand an Endgeräten (v. a. höherpreisiger Smartphones) bei T-Mobile US und Währungskurs-effekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

**ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN**

Der Rückgang des Buchwerts der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 6,7 Mrd. € auf 0,3 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 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 die im dritten Quartal 2015 zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber 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 dritten Quartal 2016 zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen, ebenfalls zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US, den Buchwert um 0,1 Mrd. €.

**IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN**

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 1,9 Mrd. € auf 59,0 Mrd. €, hauptsächlich aufgrund von Zugängen von insgesamt 6,0 Mrd. €. Hierin enthalten sind u. a. Zugänge bei T-Mobile US, die überwiegend aus mit Wettbewerbern im März und im September 2016 in Höhe von insgesamt 1,4 Mrd. € vollzogenen Transaktionen über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Weiterhin resultierten Zugänge aus Erwerben von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US in 2016 für insgesamt rund 1,2 Mrd. € sowie durch T-Mobile Polska für rund 1,0 Mrd. €. 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 3,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,4 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 0,5 Mrd. € auf 45,1 Mrd. €. Zugänge von 7,9 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind auch 1,1 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 6,4 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge von 0,6 Mrd. €.

### SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um 3,4 Mrd. € auf 12,8 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. September 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 5,4 Mrd. €. Weitere Informationen sind im Kapitel „Sonstige Angaben“ im Abschnitt „Angaben zu Finanzinstrumenten“, Seite 50 ff., enthalten. Ebenfalls erhöhend wirkten sich eine im zweiten Quartal 2016 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 0,5 Mrd. € aus. Den Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten bereits im ersten Halbjahr 2016 fällig gewordene US-amerikanische Staatsanleihen im Volumen von 2,8 Mrd. €. Weiterhin 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 2,2 Mrd. € auf 8,9 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren neben dem Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den Landesgesellschaften des operativen Segments Europa und bei T-Mobile US auch Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

### FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Jahresende 2015 geringfügig um 0,1 Mrd. € auf insgesamt 62,3 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 Spektrum-erwerbe verwendet werden. Ebenfalls im April 2016 hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im Rahmen eines Daueremissionsprogramms eine Euro-Anleihe im Volumen von 0,5 Mrd. € ausgegeben. Des Weiteren hat die Deutsche Telekom AG im Juli 2016 ein Darlehen der Europäischen Investitionsbank über 0,5 Mrd. € mit 6-jähriger Laufzeit und einem fixen Zinssatz von 0,318 % aufgenommen.

Ferner hat die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG im September 2016 eine US-Dollar-Anleihe über 2,75 Mrd. US-\$ (rund 2,5 Mrd. €) in vier Tranchen begeben: Eine 3-jährige variabel verzinsliche Tranche mit einem Volumen von 250 Mio. US-\$ wurde mit einem Aufschlag von 45 Basispunkten über US-Dollar 3-Monats-Libor, eine 3-jährige festverzinsliche Tranche mit einem Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 1,5 %, eine 5-jährige Tranche im Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ mit einem Kupon von 1,95 % sowie eine 7-jährige Tranche im Volumen von 750 Mio. US-\$ mit einem Kupon von 2,485 % ausgegeben.

In den ersten neun Monaten 2016 erfolgten Rückzahlungen von zwei US-Dollar-Bonds im Gesamtvolumen von 2,25 Mrd. US-\$ (rund 2,0 Mrd. €), von Euro-Anleihen über in Summe 0,9 Mrd. €, einer Anleihe in Schweizer Franken über 0,4 Mrd. CHF (rund 0,4 Mrd. €), von Commercial Paper in Höhe von 3,3 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 0,1 Mrd. €.

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

in Mio. €

|   | 30.09.2016    | Restlaufzeit<br>bis 1 Jahr | Restlaufzeit<br>> 1 bis 5 Jahre | Restlaufzeit<br>> 5 Jahre |
|---|---------------|----------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten                          | 49 014        | 4 178                      | 18 990                          | 25 846                    |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten                                  | 4 065         | 1 218                      | 2 104                           | 743                       |
| Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing                                   | 2 378         | 451                        | 1 242                           | 685                       |
| Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen   | 556           | 34                         | 204                             | 318                       |
| Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall | 1 766         | 18                         | 72                              | 1 676                     |
| Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten                                       | 1 922         | 1 365                      | 375                             | 182                       |
| Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten                                     | 1 567         | 1 411                      | 155                             | 1                         |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten                                      | 1 040         | 284                        | 193                             | 563                       |
| <b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>  | <b>62 308</b> | <b>8 959</b>               | <b>23 335</b>                   | <b>30 014</b>             |

**PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN**

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen erhöhten sich um 1,1 Mrd. € auf 9,1 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Verlust von 1,3 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 konzern einheitliche 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 umgliedert und dort in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Die erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 2,0 Mrd. € standen im Zusammenhang mit der Folgebewertung der Anteile an der BT.

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

| in Mio. €  | Q1-Q3 2016   | Q1-Q3 2015 |
|--|--------------|------------|
| Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten   | 620          | 106        |
| Erträge aus Versicherungsentschädigungen   | 68           | 41         |
| Erträge aus Kostenerstattungen   | 156          | 202        |
| Erträge aus sonstigen Nebengeschäften  | 28           | 36         |
| Übrige sonstige betriebliche Erträge   | 2 951        | 582        |
| davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen | 2 557        | -          |
|  | <b>3 823</b> | <b>967</b> |

Die Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,5 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren der Ertrag aus einer im März 2016 vollzogenen Transaktion zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 0,4 Mrd. € sowie aus einer weiteren im September 2016 vollzogenen Transaktion zwischen T-Mobile US und einem weiteren Wettbewerber über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 0,1 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,4 Mrd. € auf insgesamt 3,0 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. €                                 | Q1-Q3 2016     | Q1-Q3 2015     |
|---|----------------|----------------|
| Aufwand Rechts- und Prüfungskosten        | (158)          | (146)          |
| Verluste aus Anlagenabgängen              | (114)          | (129)          |
| Ergebnis aus Forderungsbewertungen        | (635)          | (656)          |
| Sonstige Steuern                          | (329)          | (294)          |
| Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen | (1 313)        | (1 134)        |
|   | <b>(2 549)</b> | <b>(2 359)</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 1,3 Mrd. € auf 9,5 Mrd. €. Diese Erhöhung stand im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes und dem im Juni 2015 gestarteten JUMP! On Demand Programm 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 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. Aus der Beteiligung an BT resultierte 2016 erstmals eine Dividendenzahlung von 0,1 Mrd. €.

**ERTRAGSTEUERN**

In den ersten neun Monaten 2016 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 1,4 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist insbesondere auf die Steuerfreiheit des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile am Joint Venture EE zurückzuführen. Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode erhöhte sich der Steueraufwand um 0,7 Mrd. €. Dieser Anstieg resultiert 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 0,9 Mrd. € auf 12,0 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 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. Ebenfalls positiv machte sich eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern bemerkbar. Negativ wirkte dagegen eine im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € niedrigere Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE auf die Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit. Der erstmalig erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode die erhaltene Dividendenzahlung der Scout24 Gruppe in entsprechender Höhe gegenüber.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit**

in Mio. €

|  | Q1-Q3 2016      | Q1-Q3 2015      |
|--|-----------------|-----------------|
| Cash Capex   |                 |                 |
| Operatives Segment Deutschland   | (2 900)         | (4 644)         |
| Operatives Segment USA   | (4 678)         | (5 062)         |
| Operatives Segment Europa  | (2 307)         | (1 204)         |
| Operatives Segment Systemgeschäft  | (738)           | (806)           |
| Group Headquarters & Group Services  | (175)           | (230)           |
| Überleitung  | 314             | 374             |
|  | <b>(10 484)</b> | <b>(11 572)</b> |
| Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto) | (2 768)         | 1 558           |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen  | 296             | 224             |
| Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen                      | (250)           | -               |
| Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)  | 2 788           | 164             |
| Sonstiges  | 87              | 151             |
|  | <b>(10 331)</b> | <b>(9 475)</b>  |

Der Cash Capex verminderte sich um 1,1 Mrd. € auf 10,5 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa. In der Vergleichsperiode waren v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland 3,8 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. €

|  | Q1-Q3 2016   | Q1-Q3 2015     |
|--|--------------|----------------|
| Rückzahlung Anleihen   | (3 235)      | (3 764)        |
| Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)  | (1 596)      | (1 255)        |
| Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex               | (213)        | (814)          |
| Rückzahlung EIB-Kredite  | (650)        | (412)          |
| Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto) | 529          | (289)          |
| Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten  | (257)        | (149)          |
| Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte                  | (162)        | (159)          |
| Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)  | (220)        | (226)          |
| Money Market Loans (netto)   | (150)        | (160)          |
| Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)                              | 5            | 39             |
| Ziehung von EIB-Krediten   | 889          | 1 199          |
| Schuldscheindarlehen (netto)   | (582)        | (179)          |
| Begebung Anleihen  | 8 293        | -              |
| Commercial Paper (netto)   | (3 276)      | 2 576          |
| Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern              |              |                |
| Kapitalerhöhung T-Mobile US  | -            | -              |
| Aktioptionen T-Mobile US   | 22           | 41             |
|  | <b>22</b>    | <b>41</b>      |
| Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern              |              |                |
| Erwerb der restlichen Anteile der Slovak Telekom                                     | -            | (900)          |
| Aktienrückkauf T-Mobile US   | (47)         | (88)           |
| Sonstiges  | (3)          | -              |
|  | <b>(50)</b>  | <b>(988)</b>   |
| Sonstiges  | (323)        | (407)          |
|  | <b>(976)</b> | <b>(4 947)</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 Kapitel „Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Bilanz“ im Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 45). 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 in den ersten drei Quartalen 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 Einbeziehung von Bankgeschäften später fällig werden (in den ersten drei Quartalen 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 in den ersten drei Quartalen 2016 im Wesentlichen im operativen Segment USA in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (in den ersten drei Quartalen 2015: 0,4 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 in den ersten drei Quartalen 2016 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,2 Mrd. € passiviert (in den ersten drei Quartalen 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 1,1 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 ein zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber vereinbarter Tausch von Mobilfunk-Lizenzen vollzogen und Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 1,1 Mrd. € zahlungsunwirksam erworben. Ebenfalls im operativen Segment USA wurde im September 2016 ein weiterer Tausch von Mobilfunk-Lizenzen vollzogen und Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 0,4 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 finalen 15,7 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 die ersten drei Quartale 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 in den ersten drei Quartalen**

in Mio. €

|                                     |                   | Außen-<br>umsatz | Intersegment-<br>umsatz | Gesamt-<br>umsatz | Betriebs-<br>ergebnis<br>(EBIT) | Planmäßige<br>Abschrei-<br>bungen | Wertmin-<br>derungen | Segment-<br>vermögen <sup>a</sup> | Segment-<br>schulden <sup>a</sup> | Beteiligungen<br>an at equity<br>bilanzierten<br>Unternehmen <sup>a</sup> |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------------|-------------------|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---|
| Deutschland                         | Q1-Q3 2016        | 15 420           | 989                     | 16 409            | 3 146                           | (2 836)                           | (13)                 | 32 861                            | 26 304                            | 20  |
|                                     | Q1-Q3 2015        | 15 748           | 1 014                   | 16 762            | 3 573                           | (2 793)                           | (7)                  | 33 552                            | 26 270                            | 20  |
| USA                                 | Q1-Q3 2016        | 24 293           | 0                       | 24 293            | 2 703                           | (3 929)                           | 0                    | 63 225                            | 45 833                            | 205   |
|                                     | Q1-Q3 2015        | 21 406           | 1                       | 21 407            | 1 538                           | (2 623)                           | 1                    | 62 534                            | 46 087                            | 215   |
| Europa                              | Q1-Q3 2016        | 9 178            | 231                     | 9 409             | 1 129                           | (1 915)                           | (11)                 | 31 021                            | 12 511                            | 62  |
|                                     | Q1-Q3 2015        | 9 448            | 179                     | 9 627             | 1 183                           | (1 901)                           | (2)                  | 30 437                            | 12 543                            | 61  |
| Systemgeschäft                      | Q1-Q3 2016        | 4 296            | 1 633                   | 5 929             | (144)                           | (426)                             | 0                    | 9 032                             | 6 204                             | 21  |
|                                     | Q1-Q3 2015        | 4 307            | 1 724                   | 6 031             | (406)                           | (469)                             | (26)                 | 8 701                             | 5 870                             | 21  |
| Group Headquarters & Group Services | Q1-Q3 2016        | 365              | 1 249                   | 1 614             | 1 392                           | (369)                             | (20)                 | 43 417                            | 51 006                            | 474   |
|                                     | Q1-Q3 2015        | 460              | 1 244                   | 1 704             | (824)                           | (390)                             | (66)                 | 44 532                            | 50 830                            | 504   |
| <b>SUMME</b>                        | <b>Q1-Q3 2016</b> | <b>53 552</b>    | <b>4 102</b>            | <b>57 654</b>     | <b>8 226</b>                    | <b>(9 475)</b>                    | <b>(44)</b>          | <b>179 556</b>                    | <b>141 858</b>                    | <b>782</b>  |
|                                     | <b>Q1-Q3 2015</b> | <b>51 369</b>    | <b>4 162</b>            | <b>55 531</b>     | <b>5 064</b>                    | <b>(8 176)</b>                    | <b>(100)</b>         | <b>179 756</b>                    | <b>141 600</b>                    | <b>821</b>  |
| Überleitung                         | Q1-Q3 2016        | -                | (4 102)                 | (4 102)           | 1                               | 48                                | -                    | (36 439)                          | (36 362)                          | -   |
|                                     | Q1-Q3 2015        | -                | (4 162)                 | (4 162)           | (7)                             | 58                                | -                    | (35 836)                          | (35 830)                          | 1   |
| <b>KONZERN</b>                      | <b>Q1-Q3 2016</b> | <b>53 552</b>    | <b>-</b>                | <b>53 552</b>     | <b>8 227</b>                    | <b>(9 427)</b>                    | <b>(44)</b>          | <b>143 117</b>                    | <b>105 496</b>                    | <b>782</b>  |
|                                     | <b>Q1-Q3 2015</b> | <b>51 369</b>    | <b>-</b>                | <b>51 369</b>     | <b>5 057</b>                    | <b>(8 118)</b>                    | <b>(100)</b>         | <b>143 920</b>                    | <b>105 770</b>                    | <b>822</b>  |

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

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Die Klage der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG und anderer Kläger gegen die Telekom Deutschland GmbH wurde am 11. Oktober 2016 vom Landgericht Köln erstinstanzlich abgewiesen. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

**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. Das ursprünglich für Oktober 2016 vorgesehene erstinstanzliche Hauptverfahren wird nunmehr voraussichtlich im Frühjahr 2017 stattfinden. 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. In den Verfahren gegen Orange Slovensko und SWAN hat Slovak Telekom jeweils eine ausführliche Klageerwiderung eingereicht, mit denen die jeweiligen Schadensersatzansprüche vollumfänglich zurückgewiesen werden. Die finanziellen Auswirkungen dieser Verfahren können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

**Neue Verbraucherkreditregelungen in den Niederlanden.** Der niederländische Oberste Gerichtshof (Hoge Raad der Niederlanden) hat letztinstanzlich festgestellt, dass Mobilfunk-Verträge, die mit einem kostenlosen oder preisreduzierten Endgerät gebündelt sind, und somit der Endgerätepreis für den Kunden nicht ersichtlich ist, als Verbraucherkredit bzw. Ratenkauf zu betrachten sind. Diese Verträge unterliegen demnach dem niederländischen Verbraucherkreditrecht. In Konsequenz können Verträge, die diesen spezifischen Verbraucherkreditrechtsvorschriften nicht entsprechen, rückabgewickelt werden. T-Mobile Netherlands prüft aktuell die Konsequenzen dieses Urteils. Die finanziellen Auswirkungen können derzeit noch 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. September 2016:

in Mio. €

|   | <b>30.09.2016</b> |
|---|-------------------|
| Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften                       | 20 678            |
| Bestellobligo für Sachanlagevermögen  | 2 310             |
| Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte                                   | 914               |
| Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte                              | 3 270             |
| Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen                              | 10 956            |
| Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse | 4 072             |
| Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen                     | 1                 |
| Andere sonstige Verpflichtungen   | 26                |
|   | <b>42 227</b>     |

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

|  | Bewertungs-<br>kategorie<br>nach IAS 39 | Buchwert<br>30.09.2016 | Wertansatz Bilanz nach IAS 39           |                         |   |   |
|--|---|------------------------|---|-------------------------|---|---|
|  |   |                        | Fortgeführte<br>Anschaffungs-<br>kosten | Anschaffungs-<br>kosten | Beizulegender<br>Zeitwert<br>erfolgsneutral | Beizulegender<br>Zeitwert<br>erfolgswirksam |
| <b>AKTIVA</b>  |   |                        |   |                         |   |   |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente   | LaR                                     | 7 527                  | 7 527                                   |                         |   |   |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen   | LaR                                     | 8 303                  | 8 303                                   |                         |   |   |
| Ausgereichte Darlehen und Forderungen  | LaR/n. a.                               | 4 490                  | 4 314                                   |                         |   |   |
| davon: Gezahlte Collaterals  | LaR                                     | 117                    | 117                                     |                         |   |   |
| Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte  |   |                        |   |                         |   |   |
| Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen  | HtM                                     | 5                      | 5                                       |                         |   |   |
| Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte  | AFS                                     | 6 001                  |   | 168                     | 5 833                                       |   |
| Derivative finanzielle Vermögenswerte  |   |                        |   |                         |   |   |
| Derivate ohne Hedge-Beziehung  | FAHFT                                   | 1 535                  |   |                         |   | 1 535                                       |
| davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte  | FAHFT                                   | 872                    |   |                         |   | 872   |
| Derivate mit Hedge-Beziehung   | n. a.                                   | 745                    |   |                         | 262   | 483   |
| <b>PASSIVA</b>   |   |                        |   |                         |   |   |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen   | FLAC                                    | 8 840                  | 8 840                                   |                         |   |   |
| Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten   | FLAC                                    | 49 014                 | 49 014                                  |                         |   |   |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten   | FLAC                                    | 4 065                  | 4 065                                   |                         |   |   |
| Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen  | FLAC                                    | 556                    | 556                                     |                         |   |   |
| Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall  | FLAC                                    | 1 766                  | 1 766                                   |                         |   |   |
| Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten  | FLAC                                    | 1 922                  | 1 922                                   |                         |   |   |
| davon: Erhaltene Collaterals   | FLAC                                    | 935                    | 935                                     |                         |   |   |
| Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten  | FLAC                                    | 1 567                  | 1 567                                   |                         |   |   |
| Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing  | n. a.                                   | 2 378                  |   |                         |   |   |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten   |   |                        |   |                         |   |   |
| Derivate ohne Hedge-Beziehung  | FLHFT                                   | 988                    |   |                         |   | 988   |
| davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte  | FLHFT                                   | 477                    |   |                         |   | 477   |
| davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen   | FLHFT                                   | -                      |   |                         |   |   |
| Derivate mit Hedge-Beziehung   | n. a.                                   | 52                     |   |                         | 31  | 21  |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen | FLHFT                                   | 46                     |   |                         |   | 46  |
| Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39   |   |                        |   |                         |   |   |
| Kredite und Forderungen/Loans and Receivables  | LaR                                     | 20 144                 | 20 144                                  |                         |   |   |
| Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/<br>Held-to-Maturity Investments   | HtM                                     | 5                      | 5                                       |                         |   |   |
| Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/<br>Available-for-Sale Financial Assets  | AFS                                     | 6 001                  |   | 168                     | 5 833                                       |   |
| Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/<br>Financial Assets Held for Trading  | FAHFT                                   | 1 535                  |   |                         |   | 1 535                                       |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/<br>Financial Liabilities Measured at Amortized Cost                        | FLAC                                    | 67 730                 | 67 730                                  |                         |   |   |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/<br>Financial Liabilities Held for Trading  | FLHFT                                   | 1 034                  |   |                         |   | 1 034                                       |

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,3 Mrd. € (31. Dezember 2015: 1,0 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr haben. 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 30.09.2016 <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 |                               |  |
|                               | -  | LaR                             | 6 897                         | 6 897                           |                    |                                       |                               | -  |
|                               | -  | LaR                             | 8 752                         | 8 752                           |                    |                                       |                               | -  |
| 176                           | 4 534  | LaR/n.a.                        | 3 283                         | 3 076                           |                    |                                       | 207                           | 3 318  |
|                               | -  | LaR                             | 98                            | 98                              |                    |                                       |                               | -  |
|                               | -  | HfM                             | 10                            | 10                              |                    |                                       |                               | -  |
|                               | 5 833  | AfS                             | 3 354                         |                                 | 156                | 3 198                                 |                               | 3 198  |
|                               | 1 535  | FAHfT                           | 1 526                         |                                 |                    |                                       | 1 526                         | 1 526  |
|                               | 872  | FAHfT                           | 390                           |                                 |                    |                                       | 390                           | 390  |
|                               | 745  | n.a.                            | 1 160                         |                                 |                    | 870                                   | 290                           | 1 160  |
|                               | -  | FLAC                            | 11 037                        | 11 037                          |                    |                                       |                               | -  |
|                               | 55 595   | FLAC                            | 47 766                        | 47 766                          |                    |                                       |                               | 52 194   |
|                               | 4 168  | FLAC                            | 4 190                         | 4 190                           |                    |                                       |                               | 4 247  |
|                               | 710  | FLAC                            | 934                           | 934                             |                    |                                       |                               | 1 069  |
|                               | 1 822  | FLAC                            | 1 822                         | 1 822                           |                    |                                       |                               | 1 830  |
|                               | 1 954  | FLAC                            | 3 009                         | 3 009                           |                    |                                       |                               | 3 059  |
|                               | -  | FLAC                            | 1 740                         | 1 740                           |                    |                                       |                               | -  |
|                               | -  | FLAC                            | 1 798                         | 1 798                           |                    |                                       |                               | -  |
| 2 378                         | 2 742  | n.a.                            | 1 927                         |                                 |                    |                                       | 1 927                         | 2 166  |
|                               | 988  | FLHfT                           | 817                           |                                 |                    |                                       | 817                           | 817  |
|                               | 477  | FLHfT                           | 298                           |                                 |                    |                                       | 298                           | 298  |
|                               | -  | FLHfT                           | 39                            |                                 |                    |                                       | 39                            | 39   |
|                               | 52   | n.a.                            | 117                           |                                 |                    | 107                                   | 10                            | 117  |
|                               | 46   |                                 | -                             |                                 |                    |                                       |                               | -  |
|                               | 4 358  | LaR                             | 18 725                        | 18 725                          |                    |                                       |                               | 3 111  |
|                               | -  | HfM                             | 10                            | 10                              |                    |                                       |                               | -  |
|                               | 5 833  | AfS                             | 3 354                         |                                 | 156                | 3 198                                 |                               | 3 198  |
|                               | 1 535  | FAHfT                           | 1 526                         |                                 |                    |                                       | 1 526                         | 1 526  |
|                               | 64 249   | FLAC                            | 70 556                        | 70 556                          |                    |                                       |                               | 62 399   |
|                               | 1 034  | FLHfT                           | 817                           |                                 |                    |                                       | 817                           | 817  |

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

in Mio. €

|  | 30.09.2016 |         |         |       | 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)  | 5 564      |         | 269     | 5 833 | 2 931      |         | 267     | 3 198 |
| Financial Assets Held for Trading (FAHFT)  |            | 663     | 872     | 1 535 |            | 1 136   | 390     | 1 526 |
| Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung  |            | 745     |         | 745   |            | 1 160   |         | 1 160 |
| <b>PASSIVA</b>   |            |         |         |       |            |         |         |       |
| Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)   |            | 511     | 477     | 988   |            | 480     | 337     | 817   |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung   |            | 52      |         | 52    |            | 117     |         | 117   |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen |            |         | 46      | 46    |            |         |         | -     |

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 5 564 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 5,4 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12% an der BT, die in der Berichtsperiode zugegangen ist. Das Votum des britischen Volkes Ende Juni 2016 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 auch auf den beizulegenden Zeitwert der Beteiligung an der BT auswirkt. Ob diese Reaktionen von anhaltender Natur sind, ist jedoch aus heutiger Sicht noch nicht absehbar. Der Aktienkurs der BT bewegte sich insgesamt noch im Rahmen seiner gewöhnlichen Volatilität, und es sind keine negativen unternehmensspezifischen Gründe für das Vorliegen einer Wertminderung erkennbar. Da die negative Kursentwicklung auch noch nicht hinreichend lang anhält, liegen zum Abschluss-Stichtag weiterhin 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<br>Financial Assets<br>(AfS) | Financial Assets Held<br>for Trading (FAHFT):<br>In Anleihen einge-<br>bettete Optionen auf<br>vorzeitige Tilgung | Financial Liabilities<br>Held for Trading<br>(FLHFT): In Mandatory<br>Convertible Preferred<br>Stock eingebettete<br>Wandlungsrechte |
|--|---|---|--|
| <b>Buchwert zum<br/>1. Januar 2016</b>                                     | <b>267</b>                                      | <b>390</b>  | <b>(298)</b>   |
| Zugänge (inkl.<br>erstmaliger Klassi-<br>fizierung als Level 3)            | 28  | 34  | -  |
| Erfolgswirksam<br>erfasste<br>Wertminderungen                              | (7)   | (219)   | (219)  |
| Erfolgswirksam<br>erfasste<br>Werterhöhungen                               | -   | 677   | 35   |
| Erfolgsneutral im<br>Eigenkapital erfasste<br>negative Wertände-<br>rungen | (3)   | -   | -  |
| Erfolgsneutral im<br>Eigenkapital erfasste<br>positive<br>Wertänderungen   | 6   | -   | -  |
| Abgänge  | (22)  | -   | -  |
| Erfolgsneutral im<br>Eigenkapital erfasste<br>Kursdifferenzen              | -   | (10)  | 5  |
| <b>BUCHWERT ZUM<br/>30. SEPTEMBER 2016</b>                                 | <b>269</b>                                      | <b>872</b>  | <b>(477)</b>   |

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 269 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 133 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. September 2016 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 114 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 7 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

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

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

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

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 872 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 2,0 bis 2,7 %. 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 2,2 und 3,7 % und im kürzerfristigen Bereich zwischen 1,1 und 1,8 %. Für den ebenso nicht beobachtbaren Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10 % den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10 % höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern

der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 81 Mio. € höher (um 59 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 244 Mio. € niedriger (um 328 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 23 Mio. € niedriger (um 15 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 458 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 477 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 ausgewiesen. 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 Marktzinsniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 132 Mio. € niedriger (um 129 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 10 Mio. € niedriger (um 10 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 184 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 46 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 935 Mio. € (31. Dezember 2015: 1 740 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 929 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 1 408 Mio. € (31. Dezember 2015: 2 296 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. September 2016 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 37 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 117 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 124 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in voller 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. In den ersten neun Monaten 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. September 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. September 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. September 2016 14,5% und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 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 Litzberger 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. SEPTEMBER 2016)

Informationen zu der Entwicklung in dem Rechtsverfahren **Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen** finden Sie im Abschnitt „Eventualverbindlichkeiten“, Seite 48 f.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf ein-

schließlich 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 10. November 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. September 2016, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 10. November 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<br>Q1-Q3 2016 | EBIT<br>Q1-Q3 2016 | EBITDA<br>Q1-Q3 2015 | EBIT<br>Q1-Q3 2015 | EBITDA<br>Gesamtjahr 2015 | EBIT<br>Gesamtjahr 2015 |
|--|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|---------------------------|-------------------------|
| <b>EBITDA/EBIT</b>   | <b>17 698</b>        | <b>8 227</b>       | <b>13 275</b>        | <b>5 057</b>       | <b>18 388</b>             | <b>7 028</b>            |
| <b>DEUTSCHLAND</b>   | <b>(660)</b>         | <b>(660)</b>       | <b>(331)</b>         | <b>(331)</b>       | <b>(545)</b>              | <b>(545)</b>            |
| Personalrestrukturierung   | (616)                | (616)              | (242)                | (242)              | (402)                     | (402)                   |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | (31)                 | (31)               | (92)                 | (92)               | (112)                     | (112)                   |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 0                    | 0                  | 0                    | 0                  | 0                         | 0                       |
| Sonstiges  | (13)                 | (13)               | 3                    | 3                  | (31)                      | (31)                    |
| <b>USA</b>   | <b>396</b>           | <b>396</b>         | <b>(419)</b>         | <b>(419)</b>       | <b>(425)</b>              | <b>(425)</b>            |
| Personalrestrukturierung   | (10)                 | (10)               | (46)                 | (46)               | (50)                      | (50)                    |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | 0                    | 0                  | 0                    | 0                  | 0                         | 0                       |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 406                  | 406                | (379)                | (379)              | (382)                     | (382)                   |
| Wertminderungen  | -                    | 0                  | -                    | 0                  | -                         | 0                       |
| Sonstiges  | 0                    | 0                  | 6                    | 6                  | 7                         | 7                       |
| <b>EUROPA</b>  | <b>(69)</b>          | <b>(69)</b>        | <b>(168)</b>         | <b>(168)</b>       | <b>(221)</b>              | <b>(264)</b>            |
| Personalrestrukturierung   | (91)                 | (91)               | (153)                | (153)              | (177)                     | (177)                   |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | (3)                  | (3)                | (5)                  | (5)                | (14)                      | (14)                    |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 25                   | 25                 | 36                   | 36                 | 31                        | 31                      |
| Wertminderungen  | -                    | 0                  | -                    | 0                  | -                         | (43)                    |
| Sonstiges  | 0                    | 0                  | (46)                 | (46)               | (61)                      | (61)                    |
| <b>SYSTEMGESCHÄFT</b>  | <b>(240)</b>         | <b>(256)</b>       | <b>(435)</b>         | <b>(499)</b>       | <b>(647)</b>              | <b>(713)</b>            |
| Personalrestrukturierung   | (144)                | (144)              | (224)                | (224)              | (367)                     | (367)                   |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | (10)                 | (10)               | (202)                | (205)              | (259)                     | (263)                   |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 0                    | 0                  | (6)                  | (6)                | (4)                       | (4)                     |
| Sonstiges  | (86)                 | (102)              | (3)                  | (64)               | (17)                      | (79)                    |
| <b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>   | <b>2 116</b>         | <b>2 116</b>       | <b>(137)</b>         | <b>(153)</b>       | <b>319</b>                | <b>303</b>              |
| Personalrestrukturierung   | (308)                | (308)              | (120)                | (120)              | (213)                     | (213)                   |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | (28)                 | (28)               | (44)                 | (44)               | (48)                      | (48)                    |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 2 497                | 2 497              | 4                    | 4                  | 574                       | 574                     |
| Wertminderungen  | -                    | 0                  | -                    | 0                  | -                         | 0                       |
| Sonstiges  | (45)                 | (45)               | 23                   | 7                  | 6                         | (10)                    |
| <b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>  | <b>0</b>             | <b>1</b>           | <b>0</b>             | <b>0</b>           | <b>(1)</b>                | <b>(1)</b>              |
| Personalrestrukturierung   | (1)                  | 0                  | 0                    | 0                  | (1)                       | (1)                     |
| Sachbezogene Restrukturierungen  | 0                    | 0                  | 0                    | 0                  | 0                         | 1                       |
| Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen  | 0                    | 0                  | 0                    | 0                  | 1                         | 1                       |
| Sonstiges  | 1                    | 1                  | 0                    | 0                  | (1)                       | (2)                     |
| <b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>   | <b>1 543</b>         | <b>1 528</b>       | <b>(1 490)</b>       | <b>(1 570)</b>     | <b>(1 520)</b>            | <b>(1 645)</b>          |
| <b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>  | <b>16 155</b>        | <b>6 699</b>       | <b>14 765</b>        | <b>6 627</b>       | <b>19 908</b>             | <b>8 673</b>            |
| Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)  |                      | (1 492)            |                      | (1 846)            |                           | (2 233)                 |
| <b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN<br/>(BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>                                   |                      | <b>5 207</b>       |                      | <b>4 781</b>       |                           | <b>6 440</b>            |
| Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)   |                      | (1 645)            |                      | (1 382)            |                           | (1 927)                 |
| <b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>  |                      | <b>3 562</b>       |                      | <b>3 399</b>       |                           | <b>4 513</b>            |
| <b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS)<br/>(BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>             |                      |                    |                      |                    |                           |                         |
| Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/<br>(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse) |                      | 3 141              |                      | 3 154              |                           | 4 113                   |
| Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)  |                      | 421                |                      | 245                |                           | 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. €

|   | 30.09.2016    | 31.12.2015    | Veränderung | Veränderung in % | 30.09.2015    |
|---|---------------|---------------|-------------|------------------|---------------|
| Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)   | 8 959         | 14 439        | (5 480)     | (38,0)%          | 13 685        |
| Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)   | 53 349        | 47 941        | 5 408       | 11,3%            | 43 402        |
| <b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>  | <b>62 308</b> | <b>62 380</b> | <b>(72)</b> | <b>(0,1)%</b>    | <b>57 087</b> |
| Zinsabgrenzungen  | (793)         | (1 014)       | 221         | 21,8%            | (856)         |
| Sonstige  | (828)         | (857)         | 29          | 3,4%             | (798)         |
| <b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>   | <b>60 687</b> | <b>60 509</b> | <b>178</b>  | <b>0,3%</b>      | <b>55 433</b> |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente  | 7 527         | 6 897         | 630         | 9,1%             | 4 510         |
| Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/<br>zu Handelszwecken gehalten | 99            | 2 877         | (2 778)     | (96,6)%          | 124           |
| Derivative finanzielle Vermögenswerte   | 2 280         | 2 686         | (406)       | (15,1)%          | 2 330         |
| Andere finanzielle Vermögenswerte   | 2 297         | 479           | 1 818       | n. a.            | 601           |
| <b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>  | <b>48 484</b> | <b>47 570</b> | <b>914</b>  | <b>1,9%</b>      | <b>47 868</b> |

### ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 2016 DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE

in Mio. €

|  | Gesamt-<br>umsatz | Betriebs-<br>ergebnis<br>(EBIT) | EBITDA        | EBITDA<br>bereinigt | Planmäßige<br>Abschrei-<br>bungen | Wertmin-<br>derungen | Segment-<br>vermögen <sup>a</sup> | Segment-<br>schulden <sup>a</sup> |
|--|-------------------|---------------------------------|---------------|---------------------|-----------------------------------|----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Q1-Q3 2015/30. SEPTEMBER 2015</b>                     |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2015 - WIE BERICHTET       |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| Deutschland  | 16 762            | 3 573                           | 6 373         | 6 704               | (2 793)                           | (7)                  | 33 552                            | 26 270                            |
| USA  | 21 407            | 1 538                           | 4 160         | 4 579               | (2 623)                           | 1                    | 62 534                            | 46 087                            |
| Europa   | 9 440             | 1 164                           | 3 057         | 3 225               | (1 891)                           | (2)                  | 30 296                            | 12 595                            |
| Systemgeschäft   | 6 282             | (387)                           | 118           | 553                 | (479)                             | (26)                 | 9 067                             | 6 043                             |
| Group Headquarters & Group Services                      | 1 704             | (824)                           | (368)         | (231)               | (390)                             | (66)                 | 44 532                            | 50 830                            |
| <b>SUMME</b>   | <b>55 595</b>     | <b>5 064</b>                    | <b>13 340</b> | <b>14 830</b>       | <b>(8 176)</b>                    | <b>(100)</b>         | <b>179 981</b>                    | <b>141 825</b>                    |
| Überleitung  | (4 226)           | (7)                             | (65)          | (65)                | 58                                | -                    | (36 061)                          | (36 055)                          |
| <b>KONZERN</b>   | <b>51 369</b>     | <b>5 057</b>                    | <b>13 275</b> | <b>14 765</b>       | <b>(8 118)</b>                    | <b>(100)</b>         | <b>143 920</b>                    | <b>105 770</b>                    |
| <b>Q1-Q3 2015/30. SEPTEMBER 2015</b>                     |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| +/- AUSWEISÄNDERUNG MAGYAR TELEKOM<br>ZUM 1. JANUAR 2015 |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| Deutschland  | -                 | -                               | -             | -                   | -                                 | -                    | -                                 | -                                 |
| USA  | -                 | -                               | -             | -                   | -                                 | -                    | -                                 | -                                 |
| Europa   | 187               | 19                              | 29            | 29                  | (10)                              | -                    | 141                               | (52)                              |
| Systemgeschäft   | (251)             | (19)                            | (29)          | (29)                | 10                                | -                    | (366)                             | (173)                             |
| Group Headquarters & Group Services                      | -                 | -                               | -             | -                   | -                                 | -                    | -                                 | -                                 |
| <b>SUMME</b>   | <b>(64)</b>       | <b>-</b>                        | <b>-</b>      | <b>-</b>            | <b>-</b>                          | <b>-</b>             | <b>(225)</b>                      | <b>(225)</b>                      |
| Überleitung  | 64                | -                               | -             | -                   | -                                 | -                    | 225                               | 225                               |
| <b>KONZERN</b>   | <b>-</b>          | <b>-</b>                        | <b>-</b>      | <b>-</b>            | <b>-</b>                          | <b>-</b>             | <b>-</b>                          | <b>-</b>                          |
| <b>Q1-Q3 2015/30. SEPTEMBER 2015</b>                     |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| = DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2016                     |                   |                                 |               |                     |                                   |                      |                                   |                                   |
| Deutschland  | 16 762            | 3 573                           | 6 373         | 6 704               | (2 793)                           | (7)                  | 33 552                            | 26 270                            |
| USA  | 21 407            | 1 538                           | 4 160         | 4 579               | (2 623)                           | 1                    | 62 534                            | 46 087                            |
| Europa   | 9 627             | 1 183                           | 3 086         | 3 254               | (1 901)                           | (2)                  | 30 437                            | 12 543                            |
| Systemgeschäft   | 6 031             | (406)                           | 89            | 524                 | (469)                             | (26)                 | 8 701                             | 5 870                             |
| Group Headquarters & Group Services                      | 1 704             | (824)                           | (368)         | (231)               | (390)                             | (66)                 | 44 532                            | 50 830                            |
| <b>SUMME</b>   | <b>55 531</b>     | <b>5 064</b>                    | <b>13 340</b> | <b>14 830</b>       | <b>(8 176)</b>                    | <b>(100)</b>         | <b>179 756</b>                    | <b>141 600</b>                    |
| Überleitung  | (4 162)           | (7)                             | (65)          | (65)                | 58                                | -                    | (35 836)                          | (35 830)                          |
| <b>KONZERN</b>   | <b>51 369</b>     | <b>5 057</b>                    | <b>13 275</b> | <b>14 765</b>       | <b>(8 118)</b>                    | <b>(100)</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>10. November 2016</b>   | <b>2. März 2017</b>   | <b>11. Mai 2017</b>  |
| Veröffentlichung des<br>Konzern-Zwischenberichts<br>zum 30. September 2016 | Veröffentlichung des<br>Geschäftsberichts 2016                        | Veröffentlichung des<br>Konzern-Zwischenberichts<br>zum 31. März 2017      |
| <b>31. Mai 2017</b>  | <b>3. August 2017</b>   | <b>9. November 2017</b>  |
| Hauptversammlung 2017  | Veröffentlichung des<br>Konzern-Zwischenberichts<br>zum 30. Juni 2017 | Veröffentlichung des<br>Konzern-Zwischenberichts<br>zum 30. September 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)

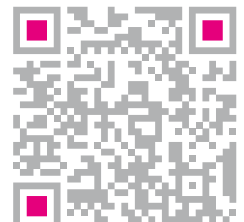
Dieser Konzern-Zwischenbericht  
1. Januar bis 30. September 2016  
liegt auch in englischer Sprache vor.  
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 016A deutsch  
KNr. 642 100 017A 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, 10. November 2016

### **Deutsche Telekom vergrößert Kundenbasis und wächst im dritten Quartal bei allen wichtigen Kennzahlen**

- Konzernumsatz steigt um knapp 6 Prozent auf 18,1 Milliarden Euro
- Plus 7,2 Prozent beim bereinigten EBITDA auf 5,5 Milliarden Euro
- Free Cashflow legt um 45,6 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro zu
- Konzernüberschuss wächst gegenüber Vorjahresquartal um mehr als 30 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro
- Zahl der Glasfaser-Kunden und Mobilfunk-Serviceumsätze steigen in Deutschland
- T-Mobile US bleibt Wachstumsstar bei Kunden, Umsatz und Ergebnis auf dem amerikanischen Mobilfunkmarkt
- Jahresprognose 2016 bestätigt

---

Mit starken Zahlen aus den USA und einer stabilen Entwicklung in Deutschland verlief auch das dritte Quartal 2016 für die Deutsche Telekom erfolgreich. Der Konzernumsatz legte gegenüber dem Vorjahresquartal um 5,9 Prozent auf 18,1 Milliarden Euro zu. Gleichzeitig stieg das bereinigte EBITDA um 7,2 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro.

„Diese Zahlen stellen einmal mehr unter Beweis, dass wir in unseren Märkten auf dem richtigen Weg sind“, sagte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Wir arbeiten an den Technologien und Produkten von morgen und übermorgen – vor dem Hintergrund einer überzeugenden Strategie.“



Deutlich höher als im Vorjahr lag der Free Cashflow. Er stieg um 45,6 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Dies gelang bei unverändert hohem Investitionsvolumen. Gemessen am Cash Capex vor Spektrum erreichte es im Quartal 2,7 Milliarden Euro, das waren 1,5 Prozent mehr als im Vorjahresquartal.

Auch beim Konzernüberschuss gab es ein deutliches Wachstum. Nach 0,8 Milliarden Euro im dritten Quartal des Vorjahres waren es diesmal 1,1 Milliarden Euro, ein Plus von 30,2 Prozent. Grund waren vor allem höhere negative Sondereinflüsse im Zusammenhang mit dem Personalumbau im Vorjahr. Bereinigt blieb der Konzernumsatz stabil bei 1,0 Milliarden Euro.

Auf Basis der Finanzzahlen für die ersten neun Monate bestätigt die Deutsche Telekom ihre Prognose für das Gesamtjahr wie auch den mittelfristigen Ausblick.

### **Deutschland – Führend bei Glasfaseranschlüssen in Europa**

Im dritten Quartal 2016 setzte die Telekom ihren deutlichen Wachstumskurs im Breitbandmarkt fort. Mit mehr als 6 Millionen Anschlüssen verzeichnete das Unternehmen zum Ende des Berichtszeitraums den größten Bestand an Glasfaseranschlüssen (FTTC/Vectoring und FTTH) aller europäischen Netzbetreiber. Allein im dritten Quartal wuchs die Zahl der glasfaserbasierten Breitbandanschlüsse um 526.000. Die Glasfaserabdeckung erreichte zum Ende des Berichtsquartals annähernd 60 Prozent der Haushalte in Deutschland.

Der Breitbandumsatz stieg über alle Quartale im Jahr 2016 kontinuierlich und lag zum Ende des dritten Quartals 1,7 Prozent über dem Umsatz des Vergleichs quartals 2015. Das Wachstum der Telekom auf dem deutschen Breitbandmarkt dürfte sich auch im vierten Quartal fortsetzen: Geplant ist, bis

Jahresende für weitere 2,7 Millionen Haushalte die Möglichkeit zu schaffen, einen Glasfaser-Anschluss zu buchen.

Ebenfalls im Aufwärtstrend blieb im Berichtsquartal die Zahl der Kunden, die sich für ein MagentaEINS Angebot der Telekom entschieden. Ende September nutzten 2,6 Millionen Kunden eines der MagentaEINS Pakete, mit denen sich Festnetz und Mobilfunk flexibel kombinieren lassen. Im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahres ist das ein Zuwachs von mehr als einer Million Kunden.

Die Telekom untermauerte im abgelaufenen Quartal ihre Position als Marktführer bei den Serviceumsätzen im Mobilfunkgeschäft. Bei einem insgesamt im Vergleich zum Vorjahresquartal leicht gesunkenen Umsatz im Gesamtmarkt für die mobile Kommunikation steigerte das Unternehmen die Mobilfunk-Serviceumsätze um 0,2 Prozent. Der Umsatzzuwachs wurde dabei deutlich durch die abgesenkten Terminierungsentgelte sowie die im Mobilfunk-Umsatz verbuchten Preisnachlässe aus den MagentaEins Paketen gebremst.

Das Mobilfunkgeschäft der Telekom ist – wie dieses Marktsegment insgesamt – von einer nachhaltigen Veränderung im Nutzungsverhalten der Kunden geprägt. Während die Zahl der von den Telekom Vertragskunden genutzten Verbindungsminuten gegenüber dem dritten Quartal 2015 um 4,6 Prozent wuchs, gab es bei dem über mobile Endgeräte abgerufenen und verschickten Datenvolumen einen deutlich stärkeren Anstieg. Im Jahresvergleich erhöhte sich beispielsweise die monatliche Datennutzung bei den Privatkunden mit Telekom Vertrag um rund 80 Prozent auf fast ein Gigabyte. Dies belegt die gute Akzeptanz der neuen Tarife, in denen deutlich erhöhte Datenvolumina enthalten sind. Die Telekom förderte diese Entwicklung durch einen weiteren Ausbau des schnellen LTE-Mobilfunknetzes. Diese Breitbandinfrastruktur erreichte zum Ende des dritten Quartals rund 92 Prozent der Bevölkerung, ein Anstieg von 5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorquartal.

## **USA – Erfolgsstory geht weiter**

In den USA bleibt T-Mobile der Star auf dem Mobilfunkmarkt. Mit fast 2 Millionen Neukunden setzte sich das rasante Wachstum auch im dritten Quartal 2016 fort. Davon entfielen 969.000 auf das besonders attraktive Segment der Vertragskunden unter eigener Marke. Im Prepaid-Segment überzeugte das Unternehmen – gestützt durch die erfolgreiche Marke Metro PCS – 684.000 Neukunden.

T-Mobile US gewinnt aber nicht nur sehr viele Kunden, dem Unternehmen gelingt es auch, diese zu halten. Die Wechslerate bei den eigenen Telefon-Vertragskunden lag bei nur noch 1,32 Prozent, ein Jahr zuvor hatte der Wert 1,46 Prozent betragen, im dritten Quartal 2014 waren es 1,64 Prozent gewesen.

Der Gesamtumsatz stieg im dritten Quartal 2016 gegenüber dem Vorjahreswert um 17,8 Prozent auf 9,2 Milliarden Dollar. Gleichzeitig legte das bereinigte EBITDA um 27,1 Prozent auf 2,4 Milliarden Dollar zu.

## **Europa – Positiver Trend bei Kundenzahlen**

In Europa zahlen sich die Investitionen in Netze und Märkte mit dem Ergebnis steigender Kundenzahlen aus. Die Zahl der Mobilfunkvertragskunden in den europäischen Landesgesellschaften stieg im dritten Quartal um 219.000. Mehr als 1,2 Millionen Kunden nutzen Bündelprodukte aus Festnetz und Mobilfunk, das ist ein Anstieg von rund 51 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dazu trug MagentaONE maßgeblich bei. Die Zahl der TV-Kunden liegt jetzt bei über 4 Millionen.

Der Ausbau und die Modernisierung der Netze geht weiter. 78 Prozent der Bevölkerung, also mehr als 101 Millionen Menschen, werden mit dem

modernsten Mobilfunkstandard LTE erreicht. Das sind 16 Millionen Menschen mehr als ein Jahr zuvor. Im Festnetz sind inzwischen mehr als 55 Prozent der Anschlüsse auf die IP-Technologie umgestellt.

Der Umsatz im operativen Segment Europa blieb gegenüber dem Vorjahresquartal organisch, also ohne Währungs- und Konsolidierungskreiseffekte, mit 3,2 Milliarden Euro stabil. Beim bereinigten EBITDA gab es organisch auch aufgrund von Regulierungseffekten und höheren Marktinvestitionen ein Minus von 4,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

### **Systemgeschäft – Harter Wettbewerb bringt Umsatz unter Druck**

Der Auftragseingang von T-Systems lag im dritten Quartal 2016 bei 1,2 Milliarden Euro, also mit einem Rückgang um 2,0 Prozent leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Beim Umsatz machte sich der starke Wettbewerbsdruck in der Branche bemerkbar. Zudem schmälerten im Vorjahr ausgelaufene Verträge die Erlöse. Die Market Unit, in der im Wesentlichen das Geschäft mit externen Kunden zusammengefasst ist, verzeichnete einen Rückgang gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,5 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

Rückläufig entwickelten sich auch die Ergebniskennziffern der Market Unit. Das bereinigte EBITDA sank um 2,1 Prozent auf 139 Millionen Euro. Hier wirkten sich neben den genannten Umsatzeffekten auch zunehmende IP-Migrationskosten aus. Das bereinigte EBIT lag mit 37 Millionen Euro um 9,8 Prozent unter dem Wert des dritten Quartals 2015. Daraus resultierte eine bereinigte EBIT-Marge von 2,4 Prozent nach 2,5 Prozent im Vorjahr.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

|   | 3. Quartal<br>2016<br>in Mio.<br>EUR | 3. Quartal<br>2015<br>in Mio.<br>EUR | Veränd.<br>in % | 1.-3.<br>Quartal<br>2016<br>in Mio.<br>EUR | 1.-3.<br>Quartal<br>2015<br>in Mio.<br>EUR | Veränd.<br>in % | Gesamtjahr<br>2015<br>in Mio.<br>EUR |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|--|--|-----------------|--------------------------------------|
| Umsatz                                    | 18.105                               | 17.099                               | 5,9             | 53.552                                     | 51.369                                     | 4,2             | 69.228                               |
| Anteil Ausland in<br>%                    | 65,8                                 | 63,6                                 | 2,2p            | 65,8                                       | 63,6                                       | 2,2p            | 63,8                                 |
| EBITDA                                    | 5.334                                | 4.581                                | 16,4            | 17.698                                     | 13.275                                     | 33,3            | 18.388                               |
| EBITDA<br>bereinigt                       | 5.535                                | 5.165                                | 7,2             | 16.155                                     | 14.765                                     | 9,4             | 19.908                               |
| Konzern-<br>überschuss                    | 1.053                                | 809                                  | 30,2            | 4.799                                      | 2.308                                      | n.a.            | 3.254                                |
| Konzern-<br>überschuss<br>bereinigt       | 1.040                                | 1.040                                | 0,0             | 3.141                                      | 3.154                                      | (0,4)           | 4.113                                |
| Free Cashflow <sup>a</sup>                | 1.904                                | 1.308                                | 45,6            | 4.046                                      | 3.548                                      | 14,0            | 4.546                                |
| Cash Capex <sup>b</sup>                   | 3.885                                | 2.813                                | 38,1            | 10.484                                     | 11.572                                     | (9,4)           | 14.613                               |
| Cash Capex <sup>b</sup><br>(vor Spektrum) | 2.739                                | 2.698                                | 1,5             | 8.234                                      | 7.803                                      | 5,5             | 10.818                               |
| Netto-Finanz-<br>verbindlichkeiten        | 48.484                               | 47.868                               | 1,3             | 48.484                                     | 47.868                                     | 1,3             | 47.570                               |
| Anzahl<br>Mitarbeiter <sup>c</sup>        | 219.254                              | 226.325                              | (3,1)           | 219.254                                    | 226.325                                    | (3,1)           | 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:**

|                                     | 3. Quartal<br>2016<br>in Mio.<br>EUR | 3. Quartal<br>2015<br>in Mio.<br>EUR | Veränd.<br>in % | 1.-3.<br>Quartal<br>2016<br>in Mio.<br>EUR | 1.-3.<br>Quartal<br>2015<br>in Mio.<br>EUR | Veränd.<br>in % | Gesamtjahr<br>2015<br>in Mio.<br>EUR |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------|--|--|-----------------|--------------------------------------|
| <b>Deutschland</b>                  |                                      |                                      |                 |  |  |                 |                                      |
| Gesamtumsatz                        | 5.551                                | 5.593                                | (0,8)           | 16.409                                     | 16.762                                     | (2,1)           | 22.421                               |
| EBITDA                              | 2.127                                | 2.146                                | (0,9)           | 5.995                                      | 6.373                                      | (5,9)           | 8.245                                |
| EBITDA<br>bereinigt                 | 2.250                                | 2.269                                | (0,8)           | 6.655                                      | 6.704                                      | (0,7)           | 8.790                                |
| Anzahl<br>Mitarbeiter <sup>a</sup>  | 67.368                               | 69.663                               | (3,3)           | 67.368                                     | 69.663                                     | (3,3)           | 68.638                               |
| <b>USA</b>                          |                                      |                                      |                 |  |  |                 |                                      |
| Gesamtumsatz                        | 8.281                                | 7.059                                | 17,3            | 24.293                                     | 21.407                                     | 13,5            | 28.925                               |
| EBITDA                              | 2.241                                | 1.468                                | 52,7            | 6.632                                      | 4.160                                      | 59,4            | 6.229                                |
| EBITDA<br>bereinigt                 | 2.156                                | 1.702                                | 26,7            | 6.236                                      | 4.579                                      | 36,2            | 6.654                                |
| <b>Europa</b>                       |                                      |                                      |                 |  |  |                 |                                      |
| Gesamtumsatz                        | 3.223                                | 3.261                                | (1,2)           | 9.409                                      | 9.627                                      | (2,3)           | 13.024                               |
| EBITDA                              | 1.077                                | 1.107                                | (2,7)           | 3.055                                      | 3.086                                      | (1,0)           | 4.108                                |
| EBITDA<br>bereinigt                 | 1.100                                | 1.157                                | (4,9)           | 3.124                                      | 3.254                                      | (4,0)           | 4.329                                |
| <b>Systemgeschäft</b>               |                                      |                                      |                 |  |  |                 |                                      |
| Auftragseingang                     | 1.167                                | 1.191                                | (2,0)           | 4.147                                      | 3.684                                      | 12,6            | 5.608                                |
| Gesamtumsatz                        | 1.875                                | 2.031                                | (7,7)           | 5.929                                      | 6.031                                      | (1,7)           | 8.194                                |
| davon<br>Market Unit                | 1.546                                | 1.671                                | (7,5)           | 4.866                                      | 4.933                                      | (1,4)           | 6.657                                |
| EBIT-Marge<br>bereinigt in %        | 0,6                                  | 2,4                                  | (1,8p)          | 1,9  | 1,5  | 0,4p            | 2,1                                  |
| ber. EBIT-Marge<br>Market Unit in % | 2,4                                  | 2,5                                  | (0,1p)          | 3,1  | 2,0  | 1,1p            | 2,6                                  |
| EBITDA                              | 71                                   | 34                                   | n.a.            | 282  | 89   | n.a.            | 93                                   |
| EBITDA<br>bereinigt                 | 141                                  | 176                                  | (19,9)          | 522  | 524  | (0,4)           | 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 dritten Quartal 2016

|   | 30.09.2016<br>in Tsd. | 30.06.2016<br>in Tsd. | Veränd.<br>in Tsd. | Veränd.<br>in % |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------|-----------------|
| <b>Deutschland</b>                      |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 41.461                | 41.138                | 323                | 0,8             |
| davon Vertragskunden                    | 24.705                | 24.096                | 609                | 2,5             |
| Festnetz-Anschlüsse                     | 19.873                | 19.971                | (98)               | (0,5)           |
| davon IP-basiert (Retail)               | 8.435                 | 7.958                 | 477                | 6,0             |
| Breitband-Anschlüsse                    | 12.835                | 12.770                | 65                 | 0,5             |
| davon Glasfaser <sup>a</sup>            | 3.857                 | 3.577                 | 280                | 7,8             |
| TV (IPTV, Sat)                          | 2.818                 | 2.777                 | 41                 | 1,5             |
| Teilnehmer-<br>Anschlussleitungen (TAL) | 7.431                 | 7.648                 | (217)              | (2,8)           |
| <b>USA</b>                              |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 69.354                | 67.384                | 1.970              | 2,9             |
| davon eigene Postpaid-<br>Kunden        | 33.230                | 33.626                | (396)              | (1,2)           |
| davon eigene Prepaid-<br>Kunden         | 19.272                | 18.914                | 358                | 1,9             |
| <b>Europa</b>                           |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 52.211                | 52.213                | (2)                | (0,0)           |
| davon Vertragskunden                    | 26.916                | 26.697                | 219                | 0,8             |
| Festnetz-Anschlüsse                     | 8.599                 | 8.639                 | (40)               | (0,5)           |
| davon IP-basiert                        | 4.757                 | 4.514                 | 243                | 5,4             |
| Breitband-Anschlüsse,<br>Retail         | 5.352                 | 5.307                 | 45                 | 0,8             |
| TV (IPTV, Sat, Kabel)                   | 4.010                 | 3.961                 | 49                 | 1,2             |

#### 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**

|   | 30.09.2016<br>in Tsd. | 30.09.2015<br>in Tsd. | Veränd.<br>in Tsd. | Veränd.<br>in % |
|---|-----------------------|-----------------------|--------------------|-----------------|
| <b>Deutschland</b>                      |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 41.461                | 39.892                | 1.569              | 3,9             |
| davon Vertragskunden                    | 24.705                | 23.347                | 1.358              | 5,8             |
| Festnetz-Anschlüsse                     | 19.873                | 20.354                | (481)              | (2,4)           |
| davon IP-basiert (Retail)               | 8.435                 | 6.354                 | 2.081              | 32,8            |
| Breitband-Anschlüsse                    | 12.835                | 12.596                | 239                | 1,9             |
| davon Glasfaser <sup>a</sup>            | 3.857                 | 2.613                 | 1.244              | 47,6            |
| TV (IPTV, Sat)                          | 2.818                 | 2.632                 | 186                | 7,1             |
| Teilnehmer-<br>Anschlussleitungen (TAL) | 7.431                 | 8.231                 | (800)              | (9,7)           |
| <b>USA</b>                              |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 69.354                | 61.220                | 8.134              | 13,3            |
| davon eigene Postpaid-<br>Kunden        | 33.230                | 30.403                | 2.827              | 9,3             |
| davon eigene Prepaid-<br>Kunden         | 19.272                | 17.162                | 2.110              | 12,3            |
| <b>Europa</b>                           |                       |                       |                    |                 |
| Mobilfunk-Kunden                        | 52.211                | 56.246                | (4.035)            | (7,2)           |
| davon Vertragskunden                    | 26.916                | 25.985                | 931                | 3,6             |
| Festnetz-Anschlüsse                     | 8.599                 | 8.798                 | (199)              | (2,3)           |
| davon IP-basiert                        | 4.757                 | 3.973                 | 784                | 19,7            |
| Breitband-Anschlüsse,<br>Retail         | 5.352                 | 5.122                 | 230                | 4,5             |
| TV (IPTV, Sat, Kabel)                   | 4.010                 | 3.832                 | 178                | 4,6             |

**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://www.twitter.com/deutschetelekom)

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

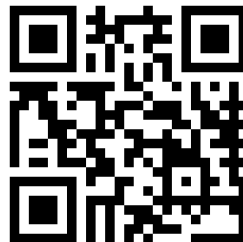
[www.telekom.com/blog](http://www.telekom.com/blog)

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

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

**Über die Deutsche Telekom:** <https://www.telekom.com/konzernprofil>

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



**DEUTSCHE TELEKOM**  
Q3/2016 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 9M/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 (9M/16)

- Demand for Fiber in Germany continues unabated
  - 6.1 million German homes with fiber
  - 1.8 million net adds in 9M
- Growth story in the US continues
  - 6.1 million net adds
  - FY forecast raised for the third time

## Investments and innovation (9M/16)

- Further strengthening of spectrum position in the US and Europe
- Continued high investments (excl. spectrum) of 8.2 billion (+5.5%) in networks and transformation
- Ongoing product and technology innovation

## Financial results (9M/16)

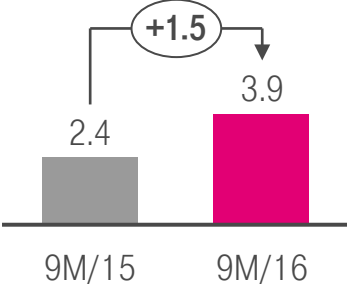
- Strong growth continues
  - Revenue up 4.2% yoy
  - Adj. EBITDA up 9.4%
  - FCF up 14.0%
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.3x down from 2.5x one year ago



# CUSTOMERS: STRONG MOMENTUM

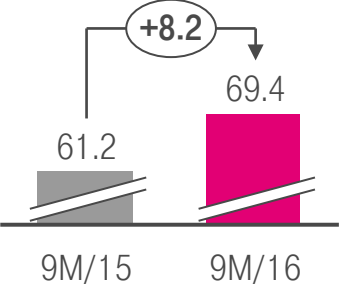
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>

mn



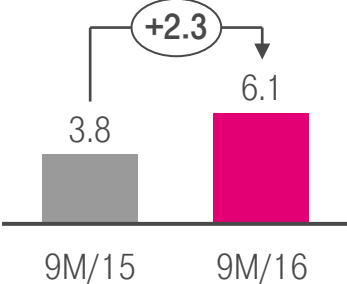
## US Mobile

mn



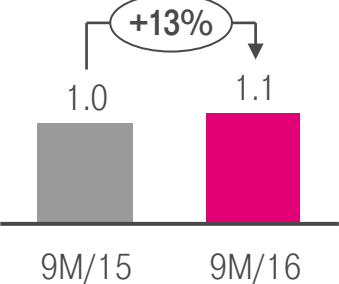
## Fiber in Germany

mn



## Cloud revenues

€ bn

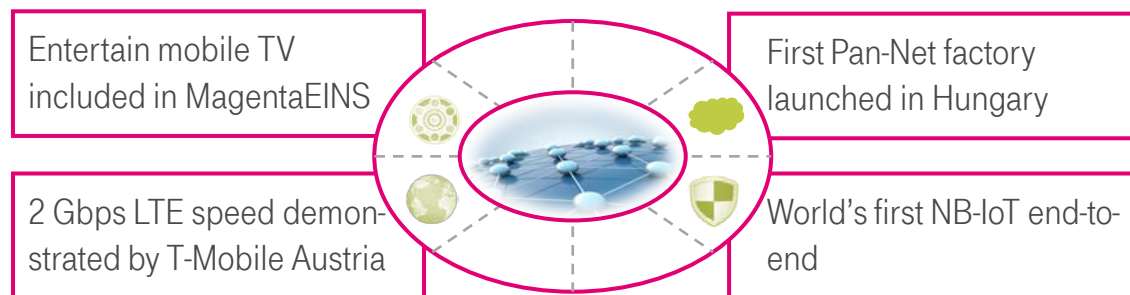


1) FMC RGUs may also appear under other brand name outside of Germany



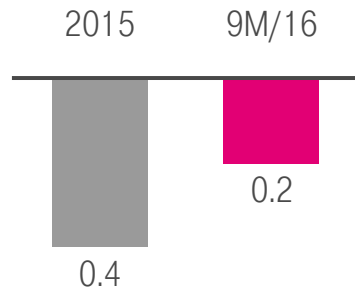
# 9M 2016: HIGHLIGHTS

## Innovation/Best networks



## Efficiency

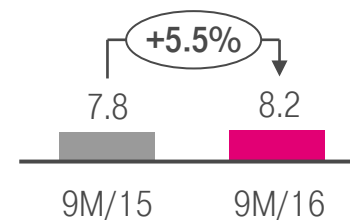
YOY change indirect costs (Excl. US) in billion €



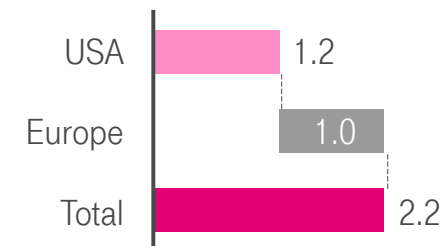
- Slightly behind last year's run rate due to IP-Migration

## Investments (€ bn)

Cash Capex (excl. Spectrum)



9M/16 Spectrum spend



## Regulation

### “Nahbereich”

- Green light for vectoring roll-out announced in September

### Interconnection

- Ongoing proceedings regarding fixed and mobile interconnection

### European framework

- Draft published

### Roaming

- Ongoing discussions regarding FUP/wholesale caps

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

€ bn

|                            | <b>Revenue</b> | <b>Adj. EBITDA</b>          | <b>FCF</b>                   |
|----------------------------|----------------|-----------------------------|------------------------------|
| 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                |
| 9M 2016 performance        | +4.2%          | +9.4% (+5.4%) <sup>3</sup>  | +14.0% (+27.4%) <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) , UK dividends (FCF) and settlement (adj. EBITDA and FCF)



LIFE IS FOR SHARING.

# REVIEW Q3/16

# Q3/2016: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

|                             | Q3     |        |        | 9M     |        |         |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                             | 2015   | 2016   | Change | 2015   | 2016   | Change  |
| Revenue                     | 17,099 | 18,105 | +5.9%  | 51,369 | 53,552 | +4.2%   |
| Adj. EBITDA                 | 5,165  | 5,535  | +7.2%  | 14,765 | 16,155 | +9.4%   |
| Adj. Net profit             | 1,040  | 1,040  | 0.0%   | 3,154  | 3,141  | -0.4%   |
| Net profit                  | 809    | 1,053  | +30.2% | 2,308  | 4,799  | +107.9% |
| Adj. EPS (in €)             | 0.23   | 0.23   | 0.0%   | 0,69   | 0,68   | -1.4%   |
| EPS (in €)                  | 0.18   | 0.23   | +27.8% | 0,51   | 1,04   | +104.2% |
| Free cash flow <sup>1</sup> | 1,308  | 1,904  | +45.6% | 3,548  | 4,046  | +14.0%  |
| Cash capex <sup>2</sup>     | 2,698  | 2,739  | +1.5%  | 7,803  | 8,234  | +5.5%   |
| Net debt                    | 47,868 | 48,484 | +1.3%  | 47,868 | 48,484 | +1.3%   |

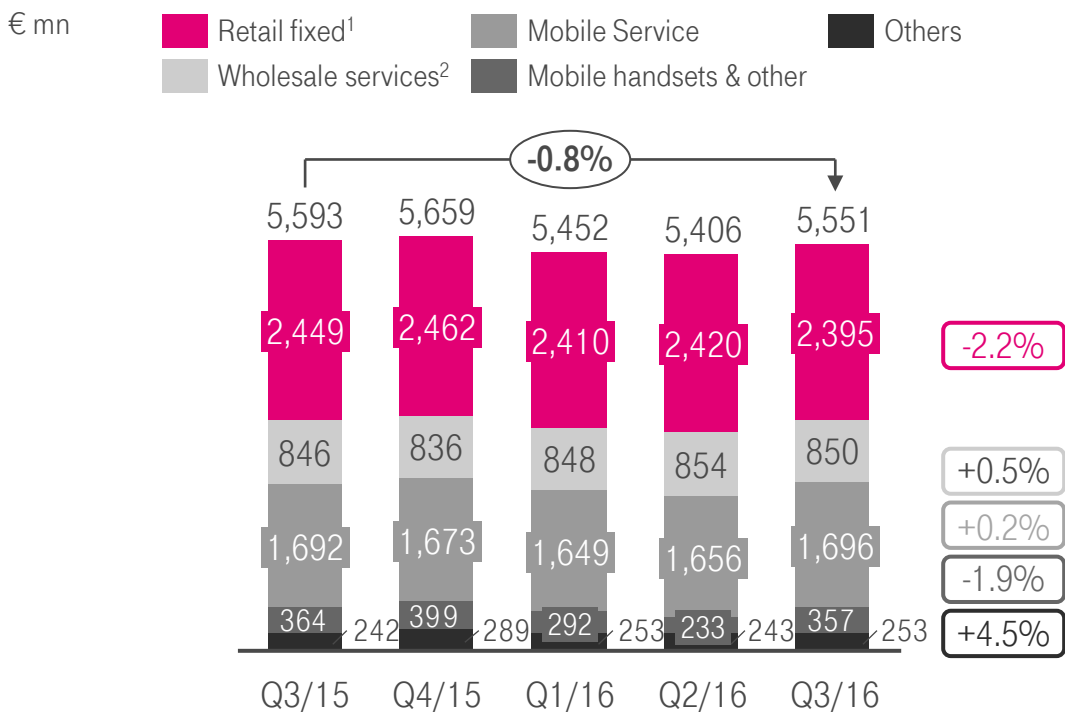
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q3/15: € 115 million; Q3/16: € 1,146 million; 9M/15: € 3,769 million; 9M/16: € 2,250 million



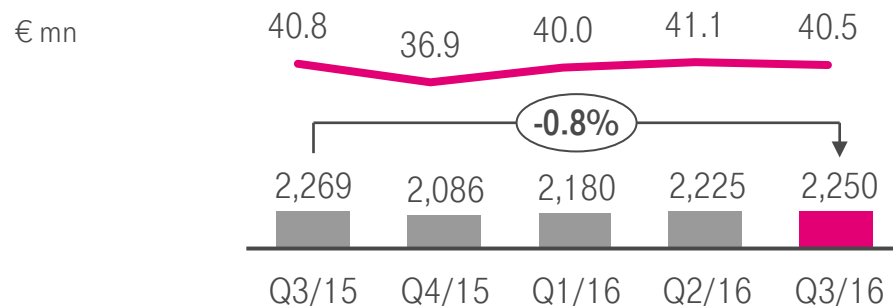
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: UNDERLYING REVENUES CLOSE TO STABLE

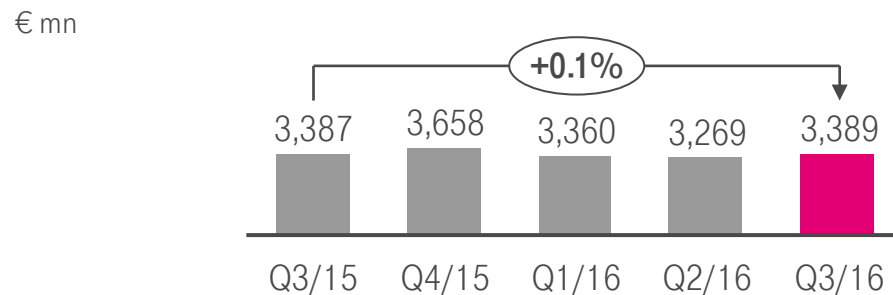
## Revenue reported



## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Adj. OPEX



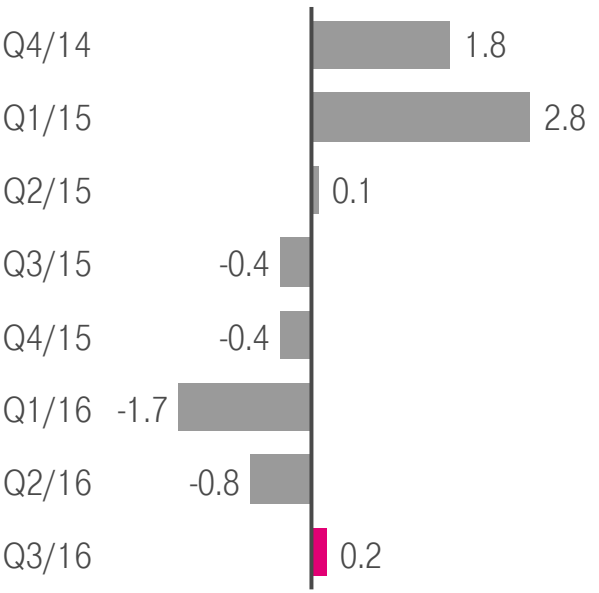
1) Fixed network core business 2) Figures 2015 have been restated . Approx. 80 million € shifted from wholesale to others



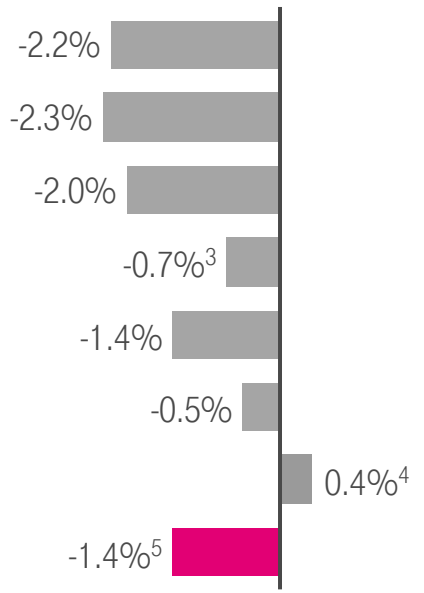
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES: STRONG PERFORMANCE IN MOBILE – FIXED IMPACTED BY DIFFICULT COMP

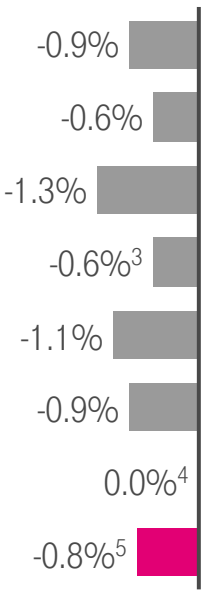
## Mobile service revenues



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



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

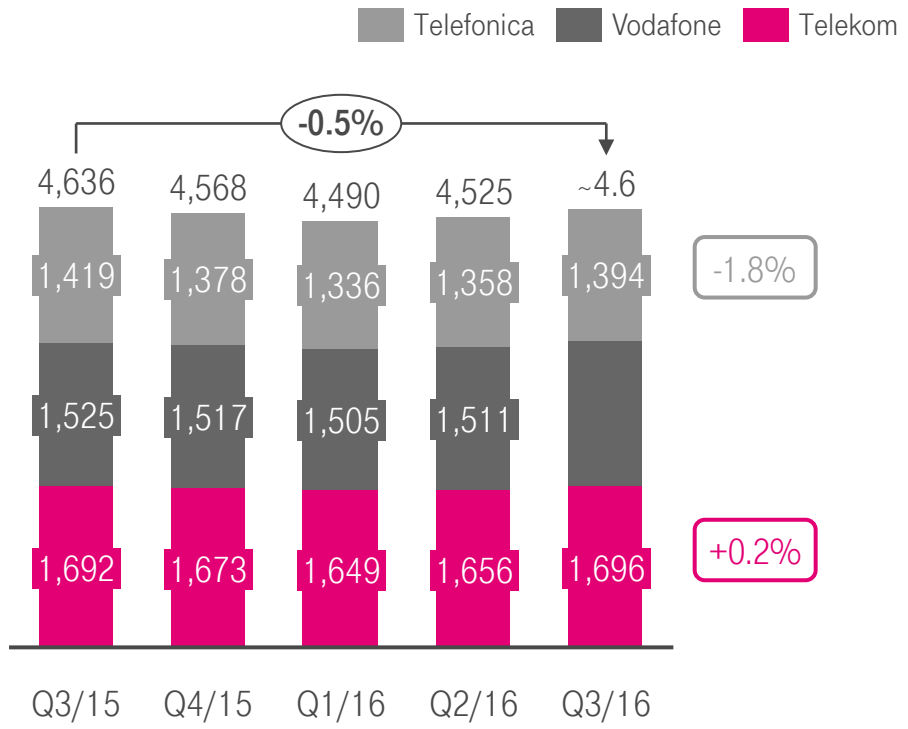


1) Total service revenues is a sum of fixed line and mobile service revenues. We define fixed line service revenues as fixed network core business revenues less fixed hardware revenues plus wholesale services fixed network revenues.. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenues as fixed service revenues, and thus also part of total service revenues. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -1.6% in Q3/16, whereas TSR growth rate would be -1.0% in Q3/16. 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 -1.3% for fixed service revenues, respectively -1.0% 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) 5) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect fixed line service revenue trend would have been -0.6%, total service revenue trend in Q3/16 would have been -0.3%

# GERMANY MOBILE: STEADY COMMERCIAL MOMENTUM

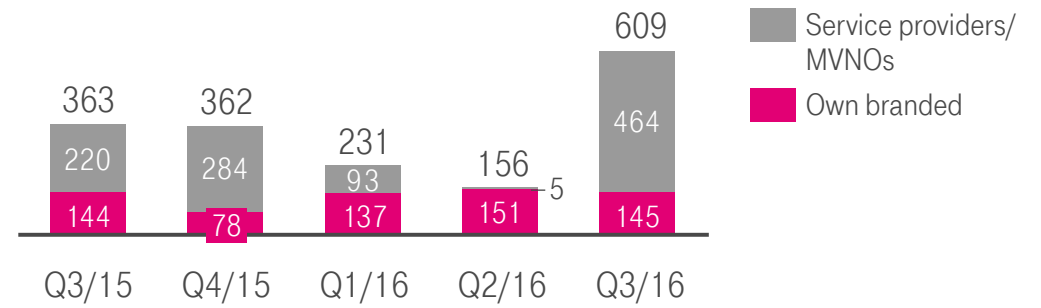
## German mobile market service revenue<sup>1</sup>

€ mn



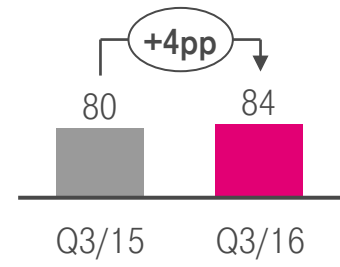
## Contract net adds<sup>2</sup>

000



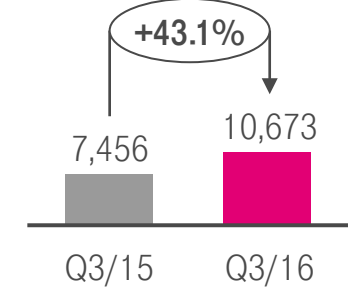
## Smartphone penetration<sup>3</sup>

%



## LTE customers<sup>4</sup>

000



1) Management estimate

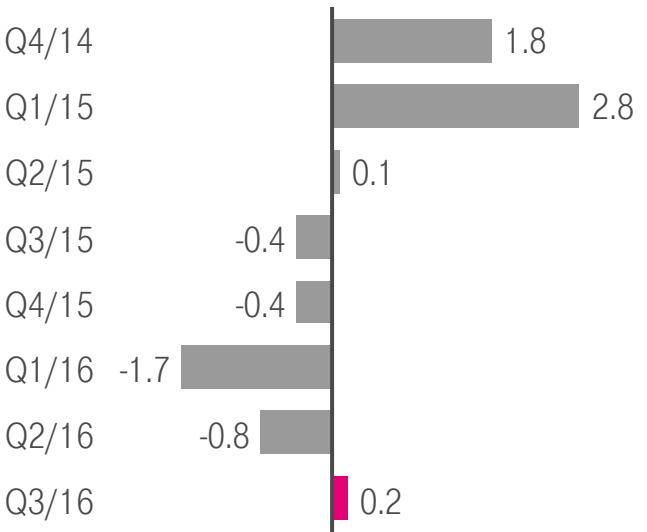
2) Figures may not add up due to rounding

3) Of own branded retail customers

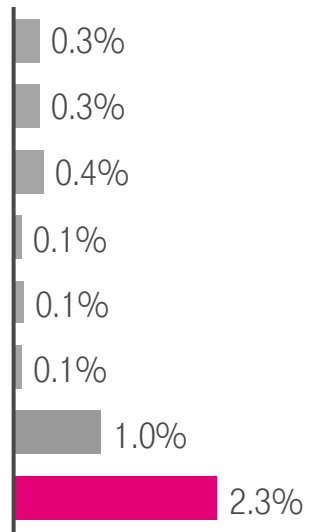
4) Customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

# GERMAN MOBILE SERVICE REVENUES: TREND RECOVERY CONTINUES, DESPITE GREATER ROAMING DRAG

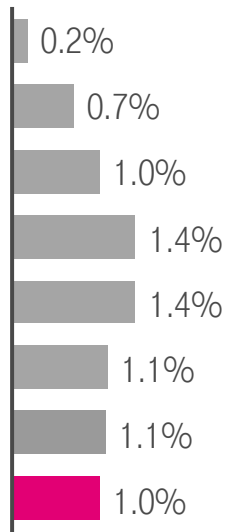
Reported mobile service revenues



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



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



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

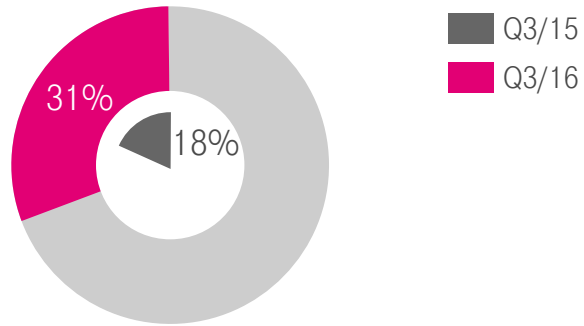
**≈ +1% (without EU roaming impact)**

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

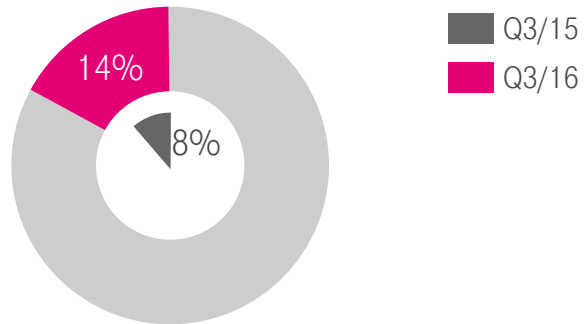


# GERMANY: FMC PENETRATION AND DATA MONETIZATION

## Mobile contract customers in M1 bundles<sup>1</sup>

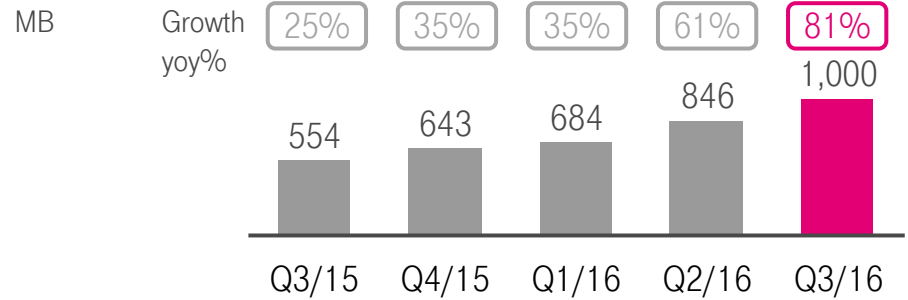


## Households in M1 bundles<sup>2</sup>

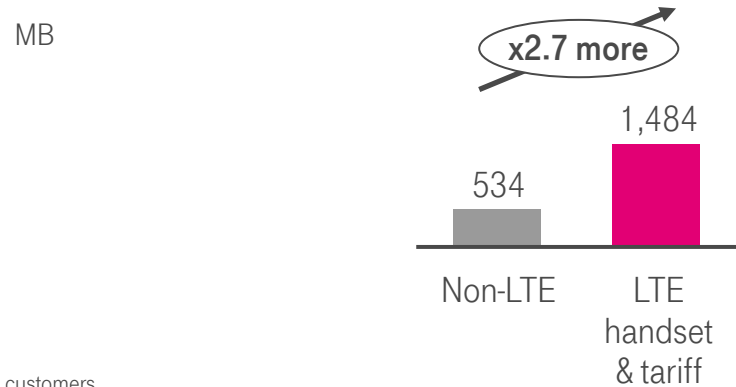


1) as % of B2C T-branded contract customers 2) as % of B2C broadband access lines 3) per month of B2C T-branded contract customers

## Average Consumer Data Usage<sup>3</sup>

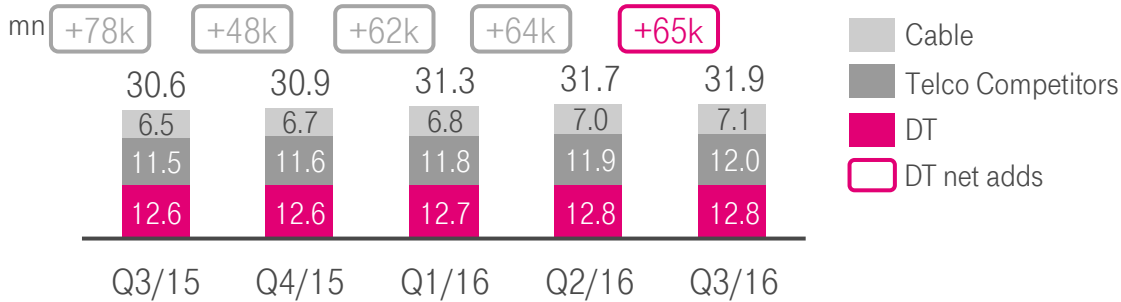


## Average LTE usage uplift<sup>3</sup>

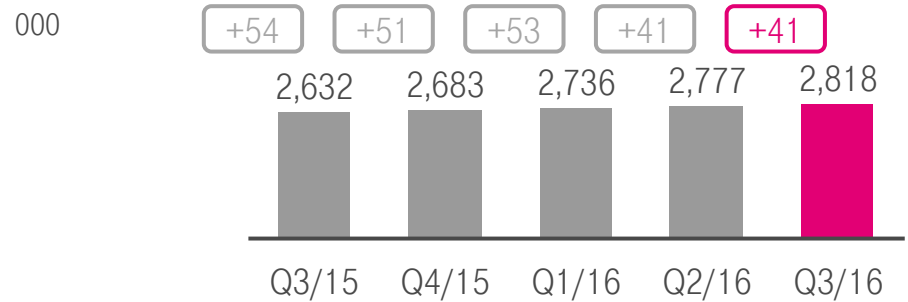


# GERMANY FIXED: STRONG GROWTH IN FIBER CONTINUES

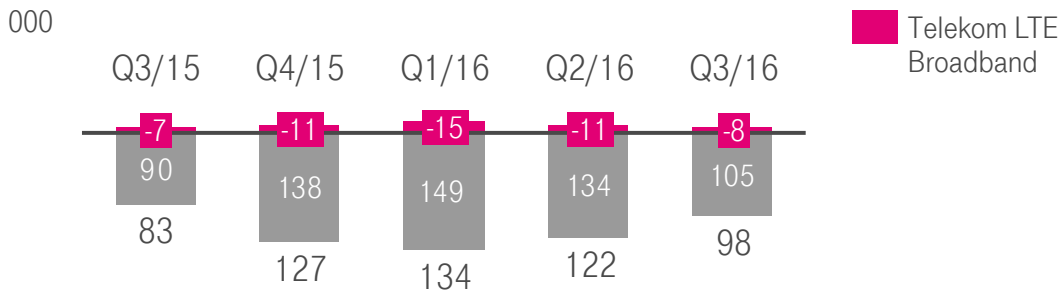
## German broadband market<sup>1</sup>



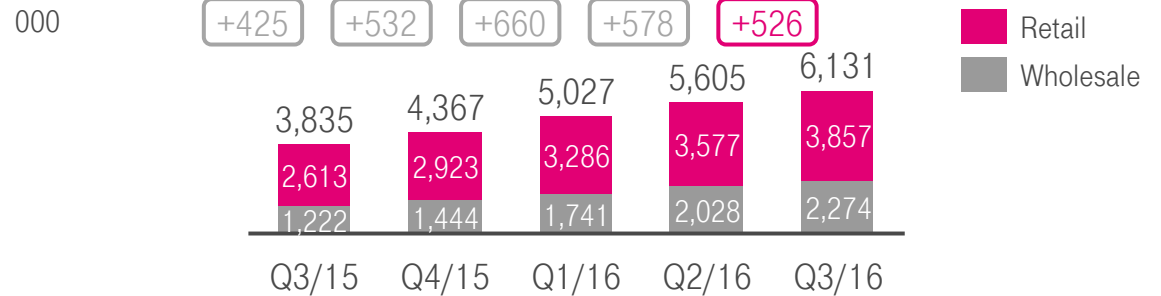
## Entertain customers



## Line losses



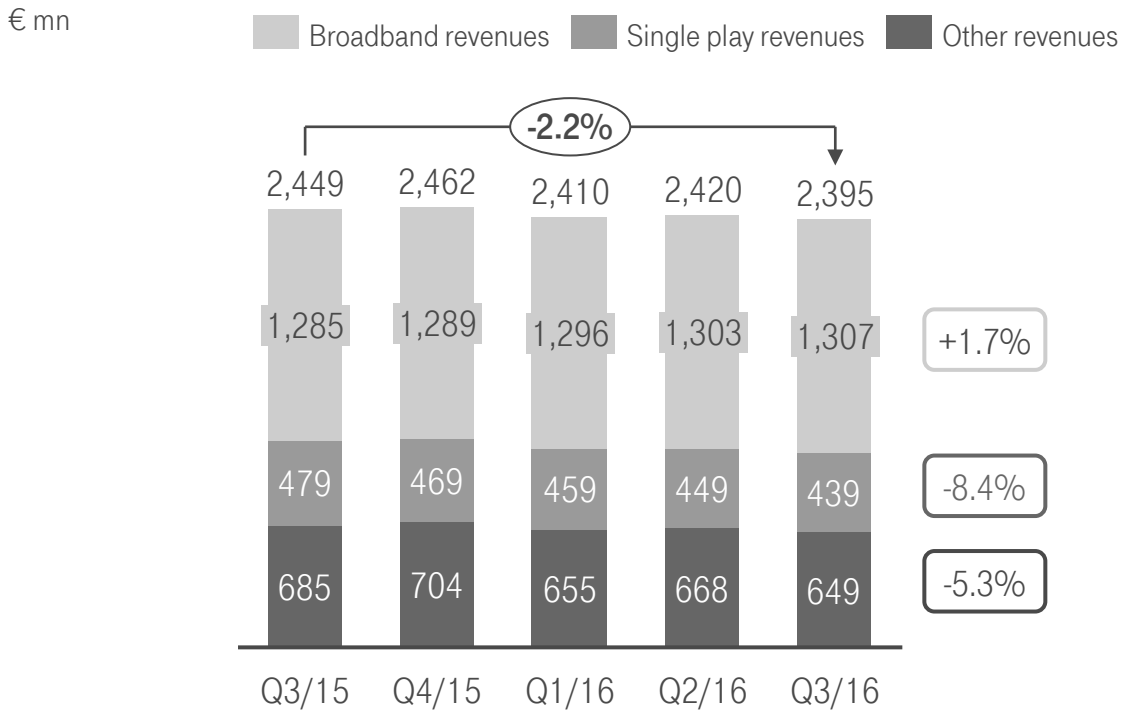
## Fiber customers<sup>2</sup>



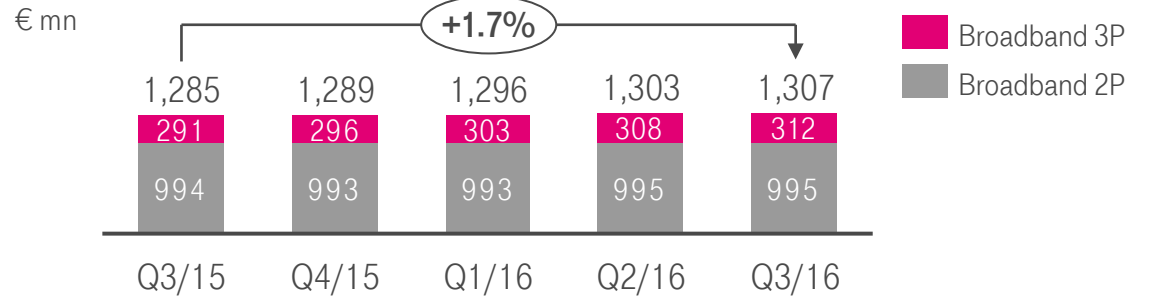
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

# GERMANY FIXED: FIBER DRIVES RETAIL BROADBAND REVENUES

## Fixed network revenues retail

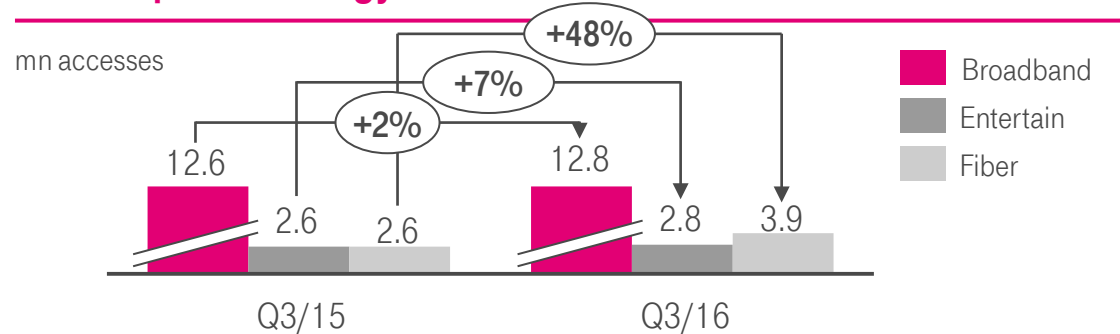


## Broadband revenues



## Retail upsell strategy

% calculated on exact numbers

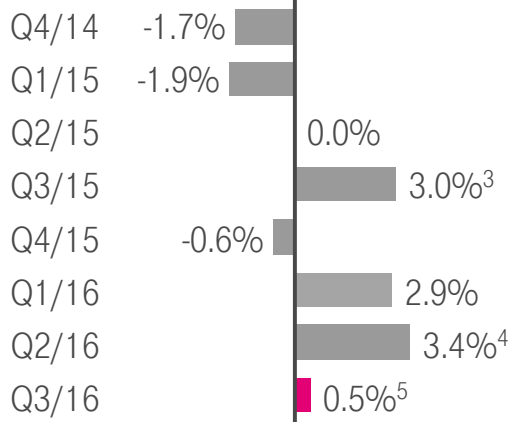


LIFE IS FOR SHARING.

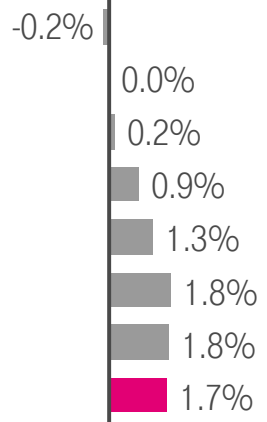
# GERMAN FIXED LINE SERVICE REVENUES: UNDERLYING REVENUES CLOSE TO STABLE

## Growth rates YOY

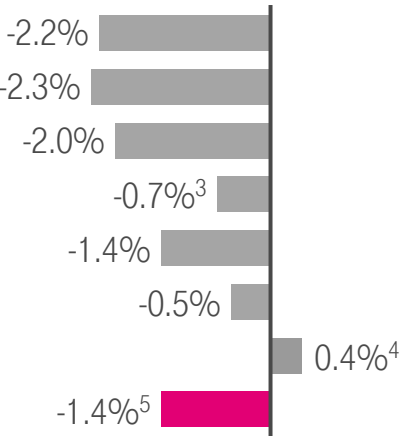
### Wholesale revenues<sup>2</sup>



### Broadband revenues



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



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

**+0.0%**

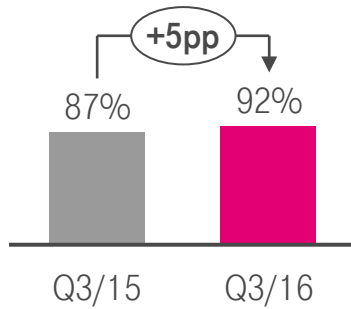
**+2.0%**

1) 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 -1.6% in Q3/16. 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 -1.0% 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). 5) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect wholesale revenue trend would have been +3.5%, fixed line service revenue trend in Q3/16 would have been -0.6%

# GERMANY: ALMOST 50% OF IP-MIGRATION COMPLETED

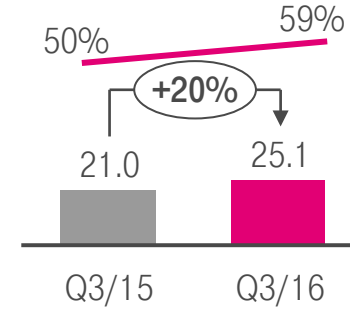
## INS - Status LTE rollout

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



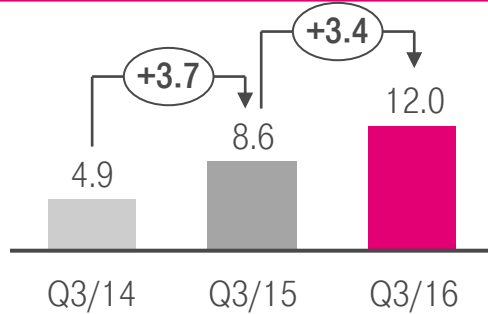
## INS - Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



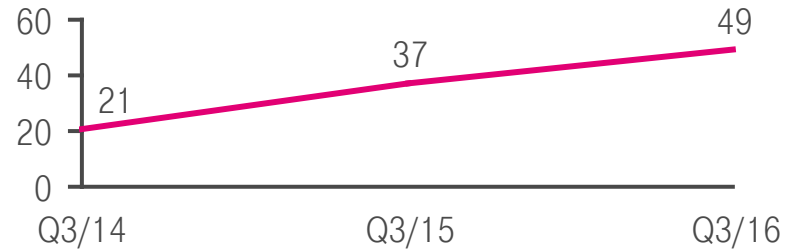
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

in % of lines



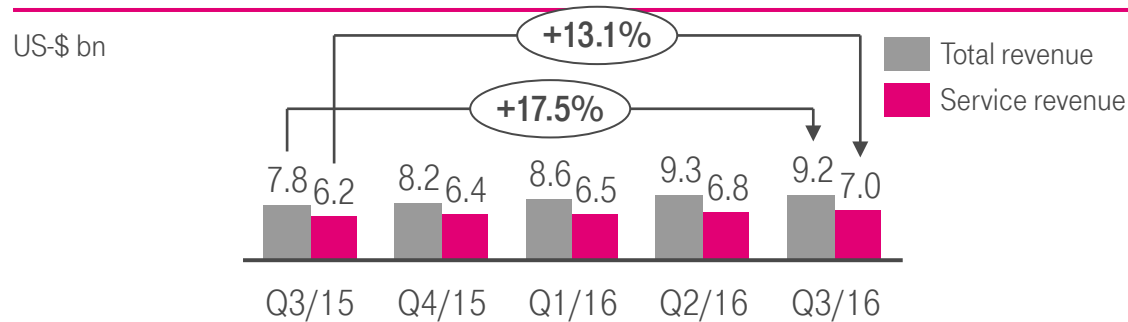
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



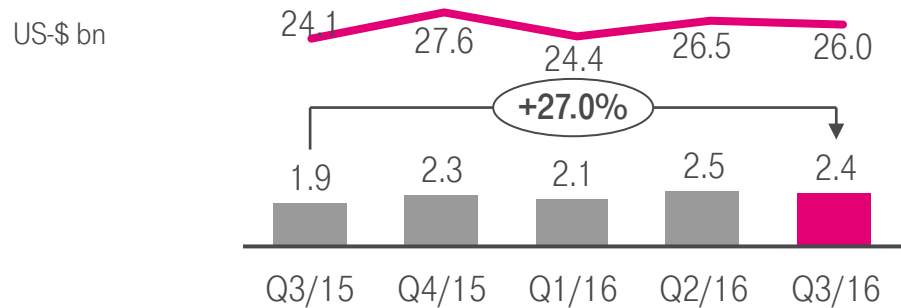
LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: STRONG GROWTH IN ALL KEY METRICS

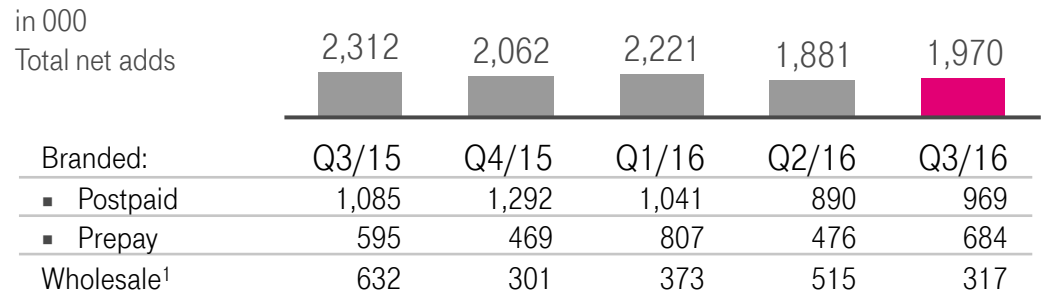
## Revenue and service revenue



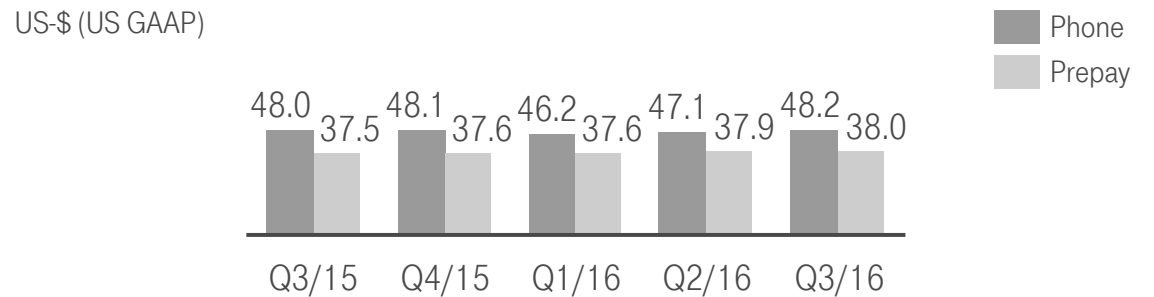
## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Net adds



## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU

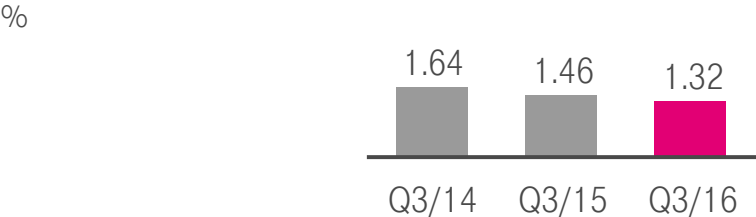


1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.



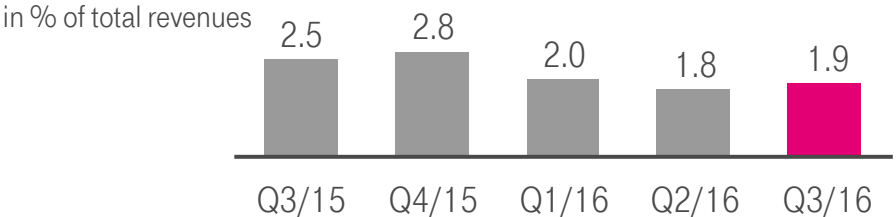
# FOCUS ON TMUS: IMPORTANT DRIVERS KEEP TRENDING WELL

## Branded postpaid phone churn



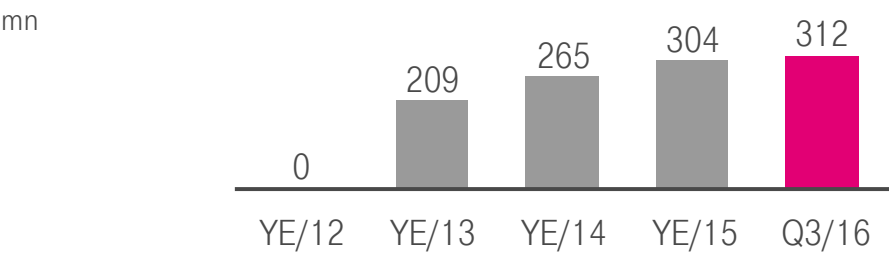
- Adjusted for the MVNO transfer churn rate of 1.2%

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



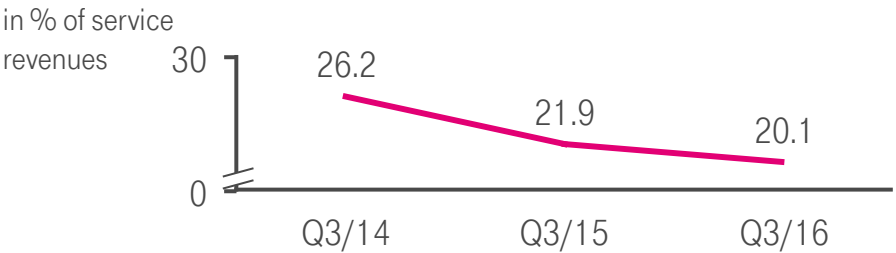
- Receivables classified as prime remain flat at 53% (adj. for EIP receivables sold)

## LTE covered POPs



- A-block update: Deployed in more than 225 million POPs across 366 market areas (spectrum covers approx. 84% of US POPs or 272M people)

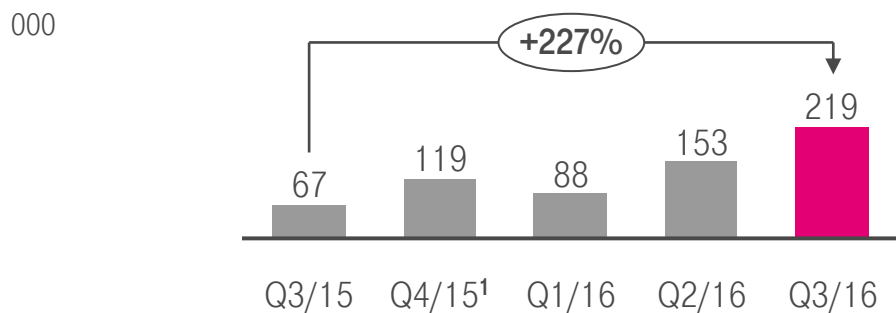
## Cost of service



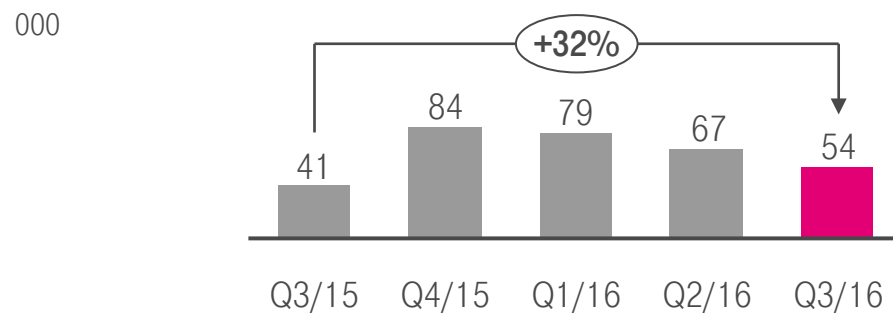
- MetroPCS synergies and growing scale outweigh network expansion costs

# EUROPE: IMPROVING CUSTOMER MOMENTUM

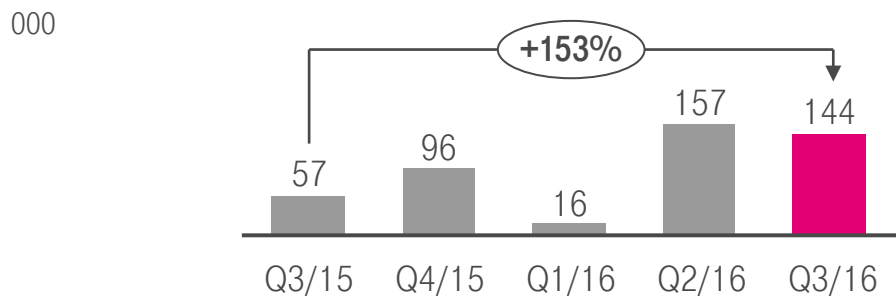
## Contract Net Adds



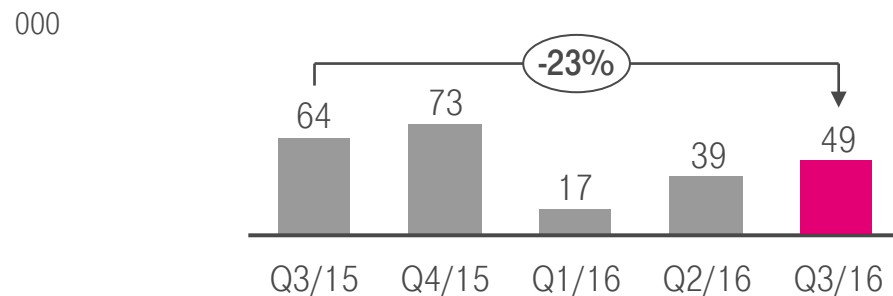
## BB Net Adds



## FMC Net Adds



## TV Net Adds



1) Adjusted for standardization of SIM-Card reporting in wholesale segment. Previous value was 471k.

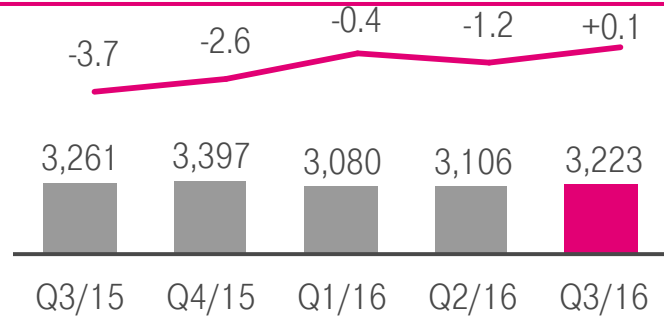


LIFE IS FOR SHARING.

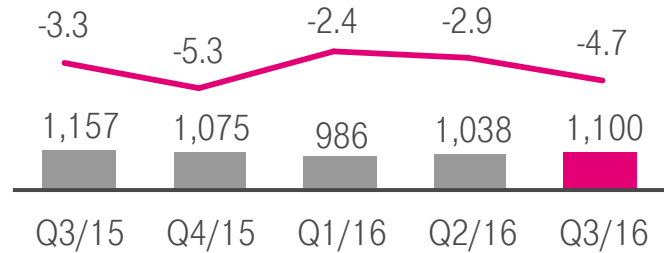


# EUROPE: INCREASED MARKET INVEST AND ROAMING WEIGH ON TRENDS

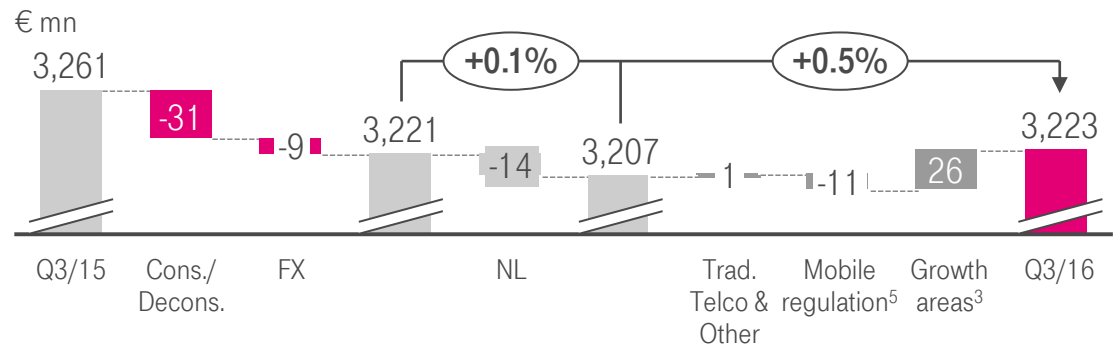
Revenue as reported in € mn and organic change yoy in %<sup>1,2</sup>



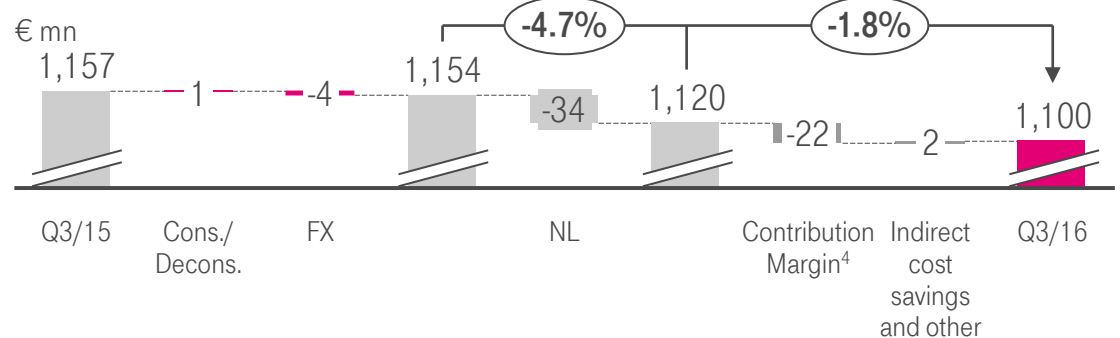
Adj. EBITDA as reported and organic change yoy in %<sup>1,2</sup>



Organic revenue development



Organic adj. EBITDA development

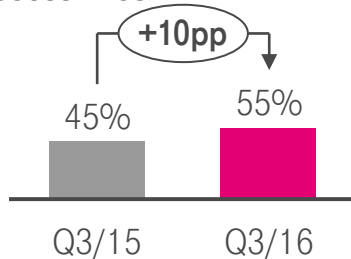


1) %-change figures as previously disclosed. Not adjusted for restatement. 2) The Business Customers unit of Magyar Telekom, our company in Hungary, which was previously organizationally assigned to Systems Solutions was consolidated in the Europe operating segment as of January 1, 2016. 2015 figures 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 5) Total roaming impact (incl. NL) was 15 million €.

# EUROPE: FOCUS ON IP MIGRATION AND LTE LEADERSHIP

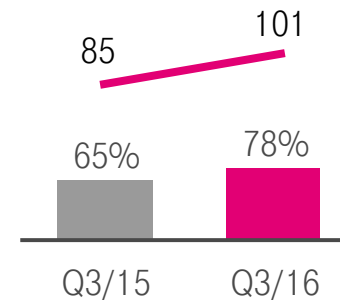
## IP migration

IP share of fixed network access lines



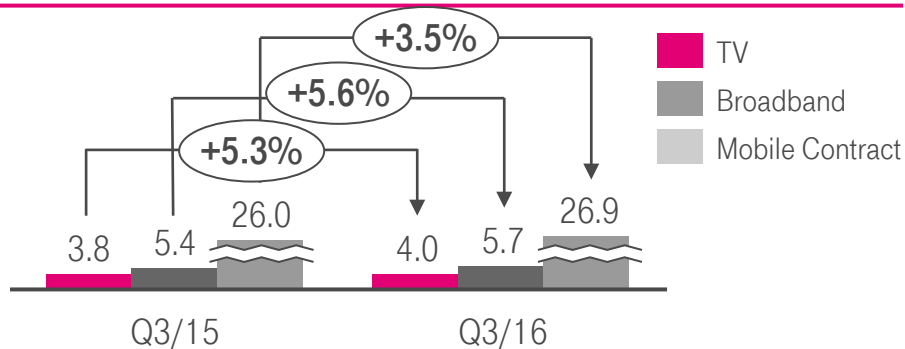
## LTE rollout

LTE outdoor pop coverage  
mn and %



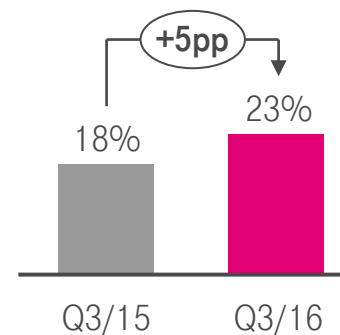
## Customer base<sup>1</sup>

mn



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

Fiber household coverage

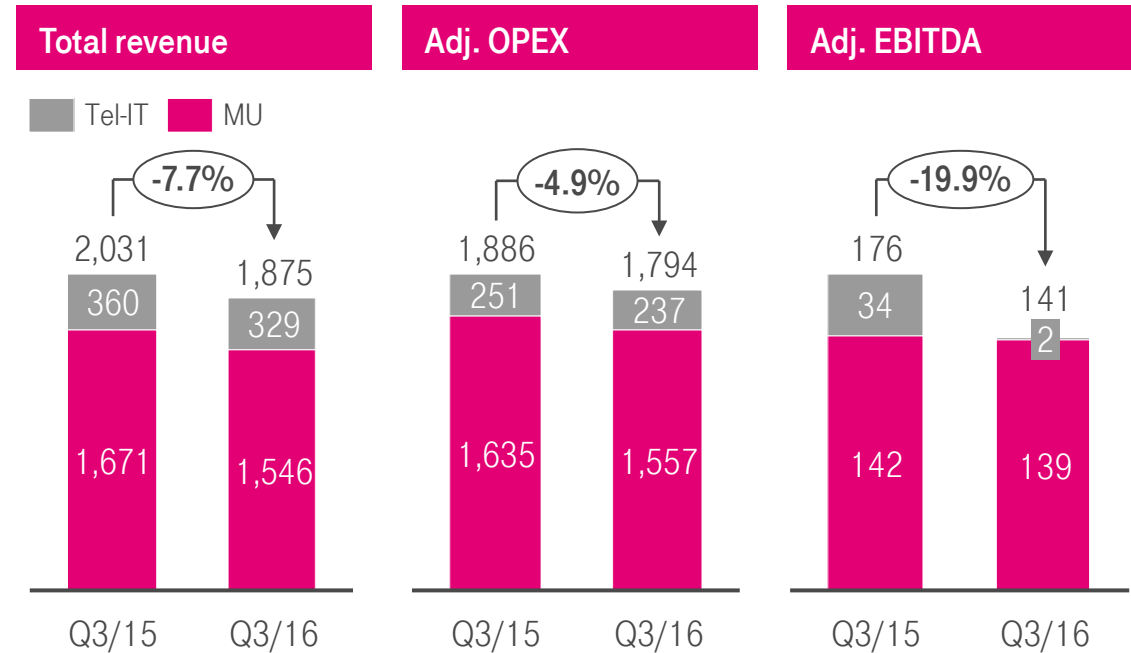


1) ≥ 100Mbit/s<sup>2</sup>-coverage: FTTH, FTTB, FTTC (with Vectoring), cable/ED3. Broadband also incl. wholesale customers

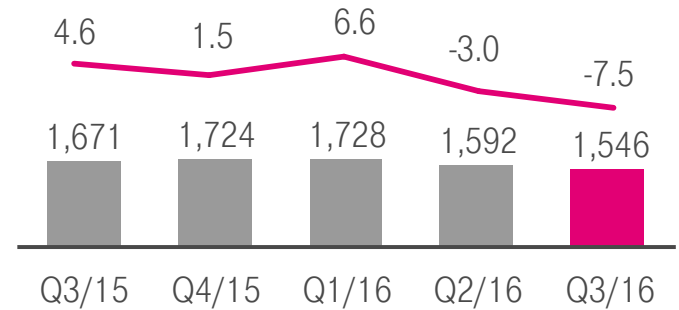
# SYSTEMS SOLUTIONS: TURNAROUND ONGOING

## T-Systems Financials

€ mn

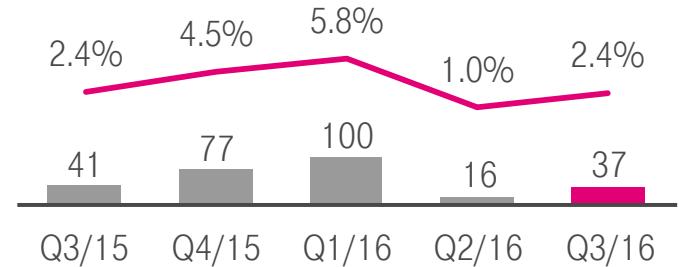


## Revenue Market Unit in € million and change yoy in %<sup>1</sup>



## Adj. EBIT and margin Market Unit

%  
€ mn



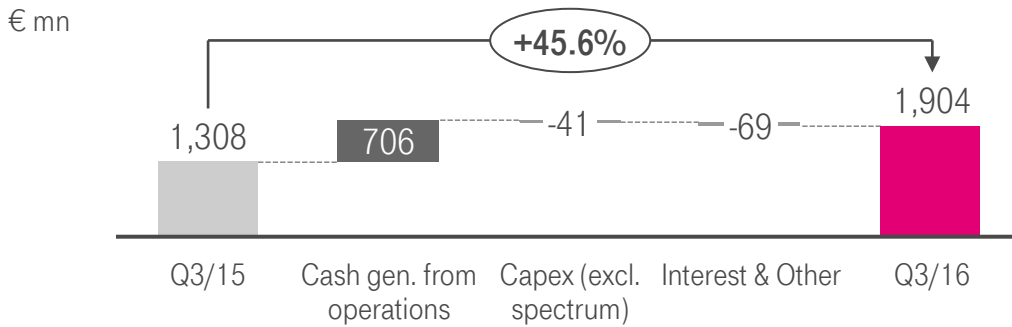
1) %-change figures as previously disclosed. Not adjusted for restatement.



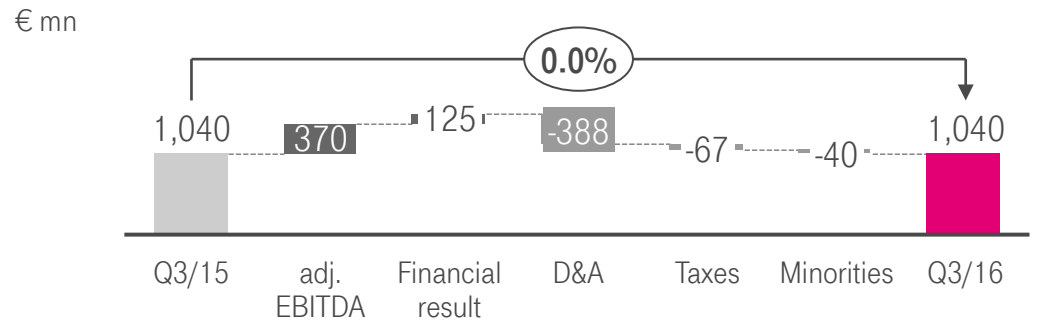
LIFE IS FOR SHARING.

# FINANCIALS: FCF, NET DEBT AND NET INCOME

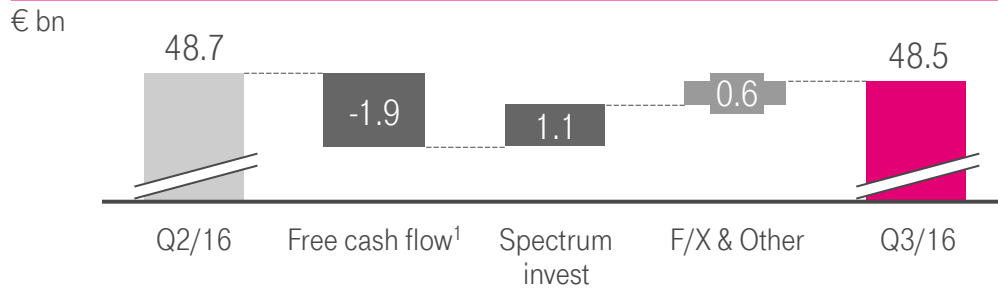
## Free cash flow Q3/16<sup>1</sup>



## Adj. net income Q3/16



## Net debt development Q3/16



1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment (Q3/15: € 115 million; Q3/16: € 1,146 million)

# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

|                                   | 30/09/2015 | 31/12/2015 | 31/03/2016 | 30/06/2016 | 30/09/2016 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Balance sheet total               | 135.2      | 143.9      | 143.6      | 143.5      | 143.1      |
| Shareholders' equity              | 36.5       | 38.2       | 38.4       | 37.0       | 37.6       |
| Net debt                          | 47.9       | 47.6       | 47.6       | 48.7       | 48.5       |
| Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup> | 2.5        | 2.4        | 2.3        | 2.3        | 2.3        |
| Equity ratio                      | 27.0%      | 26.5%      | 26.8%      | 25.8%      | 26.3%      |

## 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 **November 10 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/16Q3](http://www.telekom.com/16Q3)
- 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 Channel

---

[http://www.telekom.com/youtube\\_ir](http://www.telekom.com/youtube_ir)



LIFE IS FOR SHARING.



**THANK YOU!**

# BACKUP Q3 2016

## DEUTSCHE TELEKOM

 Q3 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  | 3       |
| Excellent market position                            | 5       |
| <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 |

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

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>GROUP</b>                                 |      | <b>17.099</b>               | <b>17.859</b>               | <b>69.228</b>               | <b>17.630</b>               | <b>17.817</b>               | <b>18.105</b>               | <b>5,9</b>  | <b>51.369</b>                    | <b>53.552</b>                    | <b>4,2</b>  |
| Germany                                      |      | 5.593                       | 5.659                       | 22.421                      | 5.452                       | 5.406                       | 5.551                       | (0,8)       | 16.762                           | 16.409                           | (2,1)       |
| United States                                |      | 7.059                       | 7.518                       | 28.925                      | 7.816                       | 8.196                       | 8.281                       | 17,3        | 21.407                           | 24.293                           | 13,5        |
| Europe                                       |      | 3.261                       | 3.397                       | 13.024                      | 3.080                       | 3.106                       | 3.223                       | (1,2)       | 9.627                            | 9.409                            | (2,3)       |
| Systems Solutions                            |      | 2.031                       | 2.163                       | 8.194                       | 2.045                       | 2.009                       | 1.875                       | (7,7)       | 6.031                            | 5.929                            | (1,7)       |
| Group Headquarters & Group Services          |      | 555                         | 571                         | 2.275                       | 513                         | 542                         | 559                         | 0,7         | 1.704                            | 1.614                            | (5,3)       |
| Reconciliation                               |      | (1.400)                     | (1.449)                     | (5.611)                     | (1.276)                     | (1.442)                     | (1.384)                     | 1,1         | (4.162)                          | (4.102)                          | 1,4         |
| <b>NET REVENUE</b>                           |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |             |
| Germany                                      |      | 5.248                       | 5.321                       | 21.069                      | 5.136                       | 5.076                       | 5.208                       | (0,8)       | 15.748                           | 15.420                           | (2,1)       |
| United States                                |      | 7.059                       | 7.518                       | 28.924                      | 7.816                       | 8.195                       | 8.282                       | 17,3        | 21.406                           | 24.293                           | 13,5        |
| Europe                                       |      | 3.200                       | 3.334                       | 12.782                      | 3.018                       | 3.020                       | 3.140                       | (1,9)       | 9.448                            | 9.178                            | (2,9)       |
| Systems Solutions                            |      | 1.452                       | 1.520                       | 5.827                       | 1.545                       | 1.402                       | 1.349                       | (7,1)       | 4.307                            | 4.296                            | (0,3)       |
| Group Headquarters & Group Services          |      | 140                         | 166                         | 626                         | 115                         | 124                         | 126                         | (10,0)      | 460                              | 365                              | (20,7)      |
| <b>GROUP</b>                                 |      | <b>17.099</b>               | <b>17.859</b>               | <b>69.228</b>               | <b>17.630</b>               | <b>17.817</b>               | <b>18.105</b>               | <b>5,9</b>  | <b>51.369</b>                    | <b>53.552</b>                    | <b>4,2</b>  |
| <b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b> |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |             |
| Germany                                      |      | 2.269                       | 2.086                       | 8.790                       | 2.180                       | 2.225                       | 2.250                       | (0,8)       | 6.704                            | 6.655                            | (0,7)       |
| United States                                |      | 1.702                       | 2.075                       | 6.654                       | 1.908                       | 2.172                       | 2.156                       | 26,7        | 4.579                            | 6.236                            | 36,2        |
| Europe                                       |      | 1.157                       | 1.075                       | 4.329                       | 986                         | 1.038                       | 1.100                       | (4,9)       | 3.254                            | 3.124                            | (4,0)       |
| Systems Solutions                            |      | 176                         | 216                         | 740                         | 206                         | 175                         | 141                         | (19,9)      | 524                              | 522                              | (0,4)       |
| Group Headquarters & Group Services          |      | (133)                       | (321)                       | (552)                       | (117)                       | (108)                       | (110)                       | 17,3        | (231)                            | (335)                            | (45,0)      |
| Reconciliation                               |      | (6)                         | 12                          | (53)                        | 0                           | (45)                        | (2)                         | 66,7        | (65)                             | (47)                             | 27,7        |
| <b>GROUP</b>                                 |      | <b>5.165</b>                | <b>5.143</b>                | <b>19.908</b>               | <b>5.163</b>                | <b>5.457</b>                | <b>5.535</b>                | <b>7,2</b>  | <b>14.765</b>                    | <b>16.155</b>                    | <b>9,4</b>  |
| Proportional EBITDA                          |      | 4.236                       | 4.088                       | 16.317                      | 4.173                       | 4.384                       | 4.425                       | 4,5         | 12.229                           | 12.983                           | 6,2         |

<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 | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL)</b>     |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |              |
| Germany  |      | 40,8                        | 36,9                        | 39,2                        | 40,0                        | 41,1                        | 40,5                        | (0,3p)      | 40,1                             | 40,5                             | 0,4p         |
| United States  |      | 24,1                        | 27,6                        | 23,0                        | 24,4                        | 26,5                        | 26,0                        | 1,9p        | 21,4                             | 25,7                             | 4,3p         |
| Europe   |      | 35,5                        | 31,6                        | 33,2                        | 32,0                        | 33,4                        | 34,1                        | (1,4p)      | 33,8                             | 33,2                             | (0,6p)       |
| Systems Solutions  |      | 8,7                         | 10,0                        | 9,0                         | 10,1                        | 8,7                         | 7,5                         | (1,2p)      | 8,7                              | 8,8                              | 0,1p         |
| Group Headquarters & Group Services                                      |      | (24,0)                      | (56,2)                      | (24,3)                      | (22,8)                      | (19,9)                      | (19,7)                      | 4,3p        | (13,6)                           | (20,8)                           | (7,2p)       |
| <b>GROUP</b>   |      | <b>30,2</b>                 | <b>28,8</b>                 | <b>28,8</b>                 | <b>29,3</b>                 | <b>30,6</b>                 | <b>30,6</b>                 | <b>0,4p</b> | <b>28,7</b>                      | <b>30,2</b>                      | <b>1,5p</b>  |
| <b>CASH CAPEX</b>  |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |              |
| Germany  |      | 1.073                       | 965                         | 5.609                       | 908                         | 909                         | 1.083                       | 0,9         | 4.644                            | 2.900                            | (37,6)       |
| United States  |      | 1.103                       | 1.319                       | 6.381                       | 1.756                       | 1.251                       | 1.671                       | 51,5        | 5.062                            | 4.678                            | (7,6)        |
| Europe   |      | 403                         | 463                         | 1.667                       | 1.009                       | 391                         | 907                         | n.a.        | 1.204                            | 2.307                            | 91,6         |
| Systems Solutions  |      | 282                         | 345                         | 1.151                       | 237                         | 260                         | 241                         | (14,5)      | 806                              | 738                              | (8,4)        |
| Group Headquarters & Group Services                                      |      | 69                          | 112                         | 342                         | 60                          | 51                          | 64                          | (7,2)       | 230                              | 175                              | (23,9)       |
| Reconciliation   |      | (117)                       | (163)                       | (537)                       | (74)                        | (159)                       | (81)                        | 30,8        | (374)                            | (314)                            | 16,0         |
| <b>GROUP</b>   |      | <b>2.813</b>                | <b>3.041</b>                | <b>14.613</b>               | <b>3.896</b>                | <b>2.703</b>                | <b>3.885</b>                | <b>38,1</b> | <b>11.572</b>                    | <b>10.484</b>                    | <b>(9,4)</b> |
| - thereof spectrum investment  |      | 115                         | 26                          | 3.795                       | 1.065                       | 39                          | 1.146                       | n.a.        | 3.769                            | 2.250                            | (40,3)       |
| <b>NET PROFIT (LOSS)</b>   |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |              |
| adjusted for special factors   |      | 1.040                       | 959                         | 4.113                       | 1.047                       | 1.054                       | 1.040                       | 0,0         | 3.154                            | 3.141                            | (0,4)        |
| as reported  |      | 809                         | 946                         | 3.254                       | 3.125                       | 621                         | 1.053                       | 30,2        | 2.308                            | 4.799                            | n.a.         |
| <b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b> |      |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |              |
| Proportional free cash flow  |      | 1.308                       | 998                         | 4.546                       | 822                         | 1.320                       | 1.904                       | 45,6        | 3.548                            | 4.046                            | 14,0         |
|  |      | 1.092                       | 442                         | 3.631                       | 837                         | 1.104                       | 1.607                       | 47,2        | 3.189                            | 3.548                            | 11,3         |
| <b>NET DEBT</b>  |      | <b>47.868</b>               | <b>47.570</b>               | <b>47.570</b>               | <b>47.603</b>               | <b>48.692</b>               | <b>48.484</b>               | <b>1,3</b>  | <b>47.868</b>                    | <b>48.484</b>                    | <b>1,3</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.

# DT GROUP

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

|   | Note       | Q3             | Q4             | Q1             | Q2             | Q3             | Change compared to |              | Change compared to |              |
|---|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
|   |            | 2015           | 2015           | 2016           | 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>17.718</b>  | <b>17.833</b>  | <b>17.960</b>  | <b>18.077</b>  | <b>18.187</b>  | <b>110</b>         | <b>0,6</b>   | <b>469</b>         | <b>2,6</b>   |
| Germany                                       |            | 12.596         | 12.644         | 12.706         | 12.770         | 12.835         | 65                 | 0,5          | 239                | 1,9          |
| Europe  |            | 5.122          | 5.189          | 5.254          | 5.307          | 5.352          | 45                 | 0,8          | 230                | 4,5          |
| Greece  |            | 1.457          | 1.505          | 1.541          | 1.573          | 1.603          | 30                 | 1,9          | 146                | 10,0         |
| Romania                                       |            | 1.181          | 1.186          | 1.204          | 1.204          | 1.198          | (6)                | (0,5)        | 17                 | 1,4          |
| Hungary                                       |            | 975            | 988            | 996            | 1.003          | 1.014          | 11                 | 1,1          | 39                 | 4,0          |
| Poland  |            | 8              | 10             | 10             | 10             | 10             | 0                  | n.a.         | 2                  | 25,0         |
| Czech Republic                                |            | 136            | 132            | 131            | 131            | 130            | (1)                | (0,8)        | (6)                | (4,4)        |
| Croatia                                       |            | 638            | 636            | 634            | 639            | 642            | 3                  | 0,5          | 4                  | 0,6          |
| Slovakia                                      |            | 465            | 473            | 481            | 489            | 496            | 7                  | 1,4          | 31                 | 6,7          |
| other   |            | 262            | 258            | 256            | 258            | 258            | 0                  | n.a.         | (4)                | (1,5)        |
| <b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>    | <b>3,4</b> | <b>29.152</b>  | <b>28.990</b>  | <b>28.780</b>  | <b>28.610</b>  | <b>28.472</b>  | <b>(138)</b>       | <b>(0,5)</b> | <b>(680)</b>       | <b>(2,3)</b> |
| Germany                                       |            | 20.354         | 20.227         | 20.093         | 19.971         | 19.873         | (98)               | (0,5)        | (481)              | (2,4)        |
| Europe  |            | 8.798          | 8.763          | 8.687          | 8.639          | 8.599          | (40)               | (0,5)        | (199)              | (2,3)        |
| Greece  |            | 2.577          | 2.586          | 2.583          | 2.576          | 2.569          | (7)                | (0,3)        | (8)                | (0,3)        |
| Romania                                       |            | 2.117          | 2.091          | 2.055          | 2.029          | 1.998          | (31)               | (1,5)        | (119)              | (5,6)        |
| Hungary                                       |            | 1.677          | 1.674          | 1.659          | 1.655          | 1.650          | (5)                | (0,3)        | (27)               | (1,6)        |
| Poland  |            | 17             | 18             | 18             | 18             | 20             | 2                  | 11,1         | 3                  | 17,6         |
| Czech Republic                                |            | 147            | 154            | 141            | 140            | 147            | 7                  | 5,0          | 0                  | n.a.         |
| Croatia                                       |            | 1.020          | 1.004          | 1.012          | 1.009          | 1.004          | (5)                | (0,5)        | (16)               | (1,6)        |
| Slovakia                                      |            | 858            | 855            | 851            | 848            | 847            | (1)                | (0,1)        | (11)               | (1,3)        |
| other   |            | 385            | 381            | 367            | 365            | 364            | (1)                | (0,3)        | (21)               | (5,5)        |
| <b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>     | <b>3</b>   | <b>157.358</b> | <b>156.392</b> | <b>158.354</b> | <b>160.735</b> | <b>163.026</b> | <b>2.291</b>       | <b>1,4</b>   | <b>5.668</b>       | <b>3,6</b>   |
| Germany                                       |            | 39.892         | 40.373         | 40.643         | 41.138         | 41.461         | 323                | 0,8          | 1.569              | 3,9          |
| United States                                 |            | 61.220         | 63.282         | 65.503         | 67.384         | 69.354         | 1.970              | 2,9          | 8.134              | 13,3         |
| Europe  |            | 56.246         | 52.737         | 52.208         | 52.213         | 52.211         | (2)                | (0,0)        | (4.035)            | (7,2)        |
| Greece  |            | 7.428          | 7.399          | 7.477          | 7.610          | 7.666          | 56                 | 0,7          | 238                | 3,2          |
| Romania                                       |            | 5.905          | 5.992          | 5.934          | 5.909          | 5.869          | (40)               | (0,7)        | (36)               | (0,6)        |
| Hungary                                       |            | 5.482          | 5.504          | 5.372          | 5.344          | 5.301          | (43)               | (0,8)        | (181)              | (3,3)        |
| Poland  |            | 15.696         | 12.056         | 11.821         | 11.635         | 11.221         | (414)              | (3,6)        | (4.475)            | (28,5)       |
| Czech Republic                                |            | 5.981          | 6.019          | 6.024          | 6.008          | 6.002          | (6)                | (0,1)        | 21                 | 0,4          |
| Croatia                                       |            | 2.323          | 2.233          | 2.206          | 2.246          | 2.332          | 86                 | 3,8          | 9                  | 0,4          |
| Netherlands                                   |            | 3.686          | 3.677          | 3.668          | 3.671          | 3.703          | 32                 | 0,9          | 17                 | 0,5          |
| Slovakia                                      |            | 2.204          | 2.235          | 2.231          | 2.227          | 2.226          | (1)                | (0,0)        | 22                 | 1,0          |
| Austria                                       |            | 3.962          | 4.323          | 4.221          | 4.275          | 4.365          | 90                 | 2,1          | 403                | 10,2         |
| other   |            | 3.579          | 3.299          | 3.255          | 3.287          | 3.525          | 238                | 7,2          | (54)               | (1,5)        |

<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 |



# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>NET REVENUE</b>                                      |      | <b>17.075</b>               | <b>17.860</b>               | <b>69.241</b>               | <b>17.630</b>               | <b>17.827</b>               | <b>18.105</b>               | <b>6,0</b>   | <b>51.381</b>                    | <b>53.562</b>                    | <b>4,2</b>   |
| Other operating income                                  |      | 233                         | 459                         | 1.390                       | 268                         | 203                         | 282                         | 21,0         | 931                              | 753                              | (19,1)       |
| Changes in inventories                                  |      | 1                           | (20)                        | (11)                        | 12                          | (6)                         | 1                           | n.a.         | 9                                | 7                                | (22,2)       |
| Own capitalized costs                                   |      | 515                         | 561                         | 2.036                       | 481                         | 518                         | 531                         | 3,1          | 1.475                            | 1.530                            | 3,7          |
| Goods and services purchased                            |      | (8.279)                     | (9.206)                     | (35.010)                    | (8.587)                     | (8.683)                     | (8.933)                     | (7,9)        | (25.804)                         | (26.203)                         | (1,5)        |
| Personnel costs   |      | (3.609)                     | (3.642)                     | (14.647)                    | (3.813)                     | (3.702)                     | (3.578)                     | 0,9          | (11.005)                         | (11.093)                         | (0,8)        |
| Other operating expenses                                |      | (771)                       | (869)                       | (3.091)                     | (828)                       | (700)                       | (873)                       | (13,2)       | (2.222)                          | (2.401)                          | (8,1)        |
| Depreciation, amortization, and impairment losses       |      | (2.775)                     | (3.097)                     | (11.235)                    | (3.142)                     | (3.151)                     | (3.163)                     | (14,0)       | (8.138)                          | (9.456)                          | (16,2)       |
| <b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>             |      | <b>2.390</b>                | <b>2.046</b>                | <b>8.673</b>                | <b>2.021</b>                | <b>2.306</b>                | <b>2.372</b>                | <b>(0,8)</b> | <b>6.627</b>                     | <b>6.699</b>                     | <b>1,1</b>   |
| EBIT margin (EBIT / net revenue)                        | %    | 14,0                        | 11,5                        | 12,5                        | 11,5                        | 12,9                        | 13,1                        | (0,9p)       | 12,9                             | 12,5                             | (0,4p)       |
| Profit (loss) from financial activities                 |      | (656)                       | (387)                       | (2.233)                     | (215)                       | (746)                       | (531)                       | 19,1         | (1.846)                          | (1.492)                          | 19,2         |
| of which: finance costs                                 |      | (580)                       | (608)                       | (2.367)                     | (634)                       | (653)                       | (647)                       | (11,6)       | (1.759)                          | (1.934)                          | (9,9)        |
| <b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>          |      | <b>1.734</b>                | <b>1.659</b>                | <b>6.440</b>                | <b>1.806</b>                | <b>1.560</b>                | <b>1.841</b>                | <b>6,2</b>   | <b>4.781</b>                     | <b>5.207</b>                     | <b>8,9</b>   |
| Income taxes  |      | (572)                       | (545)                       | (1.927)                     | (582)                       | (424)                       | (639)                       | (11,7)       | (1.382)                          | (1.645)                          | (19,0)       |
| <b>PROFIT (LOSS)</b>                                    |      | <b>1.162</b>                | <b>1.114</b>                | <b>4.513</b>                | <b>1.224</b>                | <b>1.136</b>                | <b>1.202</b>                | <b>3,4</b>   | <b>3.399</b>                     | <b>3.562</b>                     | <b>4,8</b>   |
| Profit (loss) attributable to non-controlling interests |      | 122                         | 155                         | 400                         | 177                         | 82                          | 162                         | 32,8         | 245                              | 421                              | 71,8         |
| <b>NET PROFIT (LOSS)</b>                                |      | <b>1.040</b>                | <b>959</b>                  | <b>4.113</b>                | <b>1.047</b>                | <b>1.054</b>                | <b>1.040</b>                | <b>0,0</b>   | <b>3.154</b>                     | <b>3.141</b>                     | <b>(0,4)</b> |

# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

|   |      | Q3            | Q4            | FY            | Q1            | Q2            | Q3            | Change      | Q1 - Q3       | Q1 - Q3       | Change      |
|---|------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------------|
|   | Note | 2015          | 2015          | 2015          | 2016          | 2016          | 2016          |             | 2015          | 2016          |             |
|   |      | millions of € | millions of € | millions of € | millions of € | millions of € | millions of € | %           | millions of € | millions of € | %           |
| <b>NET REVENUE</b>  |      | <b>17.099</b> | <b>17.859</b> | <b>69.228</b> | <b>17.630</b> | <b>17.817</b> | <b>18.105</b> | <b>5,9</b>  | <b>51.369</b> | <b>53.552</b> | <b>4,2</b>  |
| <b>NET PROFIT (LOSS)</b>                                  |      | <b>809</b>    | <b>946</b>    | <b>3.254</b>  | <b>3.125</b>  | <b>621</b>    | <b>1.053</b>  | <b>30,2</b> | <b>2.308</b>  | <b>4.799</b>  | <b>n.a.</b> |
| + Profit (loss) attributable to non-controlling interests |      | 59            | 140           | 248           | 252           | 65            | 169           | n.a.        | 108           | 486           | n.a.        |
| = Profit (loss)   |      | 868           | 1.086         | 3.502         | 3.377         | 686           | 1.222         | 40,8        | 2.416         | 5.285         | n.a.        |
| - Income taxes  |      | (260)         | (499)         | (1.276)       | (934)         | (114)         | (394)         | (51,5)      | (777)         | (1.442)       | (85,6)      |
| = Profit (loss) before income taxes = EBT                 |      | 1.128         | 1.585         | 4.778         | 4.311         | 800           | 1.616         | 43,3        | 3.193         | 6.727         | n.a.        |
| - Profit (loss) from financial activities                 |      | (657)         | (386)         | (2.250)       | (214)         | (746)         | (540)         | 17,8        | (1.864)       | (1.500)       | 19,5        |
| <b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>               |      | <b>1.785</b>  | <b>1.971</b>  | <b>7.028</b>  | <b>4.525</b>  | <b>1.546</b>  | <b>2.156</b>  | <b>20,8</b> | <b>5.057</b>  | <b>8.227</b>  | <b>62,7</b> |
| - Depreciation, amortization and impairment losses        |      | (2.796)       | (3.142)       | (11.360)      | (3.142)       | (3.151)       | (3.178)       | (13,7)      | (8.218)       | (9.471)       | (15,2)      |
| <b>= EBITDA</b>   |      | <b>4.581</b>  | <b>5.113</b>  | <b>18.388</b> | <b>7.667</b>  | <b>4.697</b>  | <b>5.334</b>  | <b>16,4</b> | <b>13.275</b> | <b>17.698</b> | <b>33,3</b> |
| EBITDA margin (EBITDA/net revenue)                        | %    | 26,8          | 28,6          | 26,6          | 43,5          | 26,4          | 29,5          | 2,7p        | 25,8          | 33,0          | 7,2p        |
| - Special factors affecting EBITDA                        |      | (584)         | (30)          | (1.520)       | 2.504         | (760)         | (201)         | 65,6        | (1.490)       | 1.543         | n.a.        |
| <b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>              |      | <b>5.165</b>  | <b>5.143</b>  | <b>19.908</b> | <b>5.163</b>  | <b>5.457</b>  | <b>5.535</b>  | <b>7,2</b>  | <b>14.765</b> | <b>16.155</b> | <b>9,4</b>  |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)              |      |               |               |               |               |               |               |             |               |               |             |
| (EBITDA / net revenue)                                    | %    | 30,2          | 28,8          | 28,8          | 29,3          | 30,6          | 30,6          | 0,4p        | 28,7          | 30,2          | 1,5p        |

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>NET REVENUE</b>                                      |      | <b>17.099</b>               | <b>17.859</b>               | <b>69.228</b>               | <b>17.630</b>               | <b>17.817</b>               | <b>18.105</b>               | <b>5,9</b>  | <b>51.369</b>                    | <b>53.552</b>                    | <b>4,2</b>  |
| Other operating income                                  |      | 233                         | 1.041                       | 2.008                       | 3.179                       | 258                         | 386                         | 65,7        | 967                              | 3.823                            | n.a.        |
| Changes in inventories                                  |      | 1                           | (20)                        | (11)                        | 12                          | (6)                         | 1                           | 0,0         | 9                                | 7                                | (22,2)      |
| Own capitalized costs                                   |      | 515                         | 561                         | 2.041                       | 480                         | 518                         | 532                         | 3,3         | 1.480                            | 1.530                            | 3,4         |
| Goods and services purchased                            |      | (8.624)                     | (9.306)                     | (35.706)                    | (8.663)                     | (8.764)                     | (8.975)                     | (4,1)       | (26.400)                         | (26.402)                         | (0,0)       |
| Personnel costs   |      | (3.857)                     | (4.065)                     | (15.856)                    | (4.062)                     | (4.365)                     | (3.836)                     | 0,5         | (11.791)                         | (12.263)                         | (4,0)       |
| Other operating expenses                                |      | (786)                       | (957)                       | (3.316)                     | (909)                       | (761)                       | (879)                       | (11,8)      | (2.359)                          | (2.549)                          | (8,1)       |
| Depreciation, amortization, and impairment losses       |      | (2.796)                     | (3.142)                     | (11.360)                    | (3.142)                     | (3.151)                     | (3.178)                     | (13,7)      | (8.218)                          | (9.471)                          | (15,2)      |
| <b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>             |      | <b>1.785</b>                | <b>1.971</b>                | <b>7.028</b>                | <b>4.525</b>                | <b>1.546</b>                | <b>2.156</b>                | <b>20,8</b> | <b>5.057</b>                     | <b>8.227</b>                     | <b>62,7</b> |
| EBIT margin (EBIT / net revenue)                        | %    | 10,4                        | 11,0                        | 10,2                        | 25,7                        | 8,7                         | 11,9                        | 1,5p        | 9,8                              | 15,4                             | 5,6p        |
| Profit (loss) from financial activities                 |      | (657)                       | (386)                       | (2.250)                     | (214)                       | (746)                       | (540)                       | 17,8        | (1.864)                          | (1.500)                          | 19,5        |
| of which: finance costs                                 |      | (579)                       | (607)                       | (2.363)                     | (633)                       | (652)                       | (646)                       | (11,6)      | (1.756)                          | (1.931)                          | (10,0)      |
| <b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>          |      | <b>1.128</b>                | <b>1.585</b>                | <b>4.778</b>                | <b>4.311</b>                | <b>800</b>                  | <b>1.616</b>                | <b>43,3</b> | <b>3.193</b>                     | <b>6.727</b>                     | <b>n.a.</b> |
| Income taxes  |      | (260)                       | (499)                       | (1.276)                     | (934)                       | (114)                       | (394)                       | (51,5)      | (777)                            | (1.442)                          | (85,6)      |
| <b>PROFIT (LOSS)</b>                                    |      | <b>868</b>                  | <b>1.086</b>                | <b>3.502</b>                | <b>3.377</b>                | <b>686</b>                  | <b>1.222</b>                | <b>40,8</b> | <b>2.416</b>                     | <b>5.285</b>                     | <b>n.a.</b> |
| Profit (loss) attributable to non-controlling interests |      | 59                          | 140                         | 248                         | 252                         | 65                          | 169                         | 0,0         | 108                              | 486                              | n.a.        |
| <b>NET PROFIT (LOSS)</b>                                |      | <b>809</b>                  | <b>946</b>                  | <b>3.254</b>                | <b>3.125</b>                | <b>621</b>                  | <b>1.053</b>                | <b>30,2</b> | <b>2.308</b>                     | <b>4.799</b>                     | <b>n.a.</b> |

# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

|   | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € |
|---|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <b>NET REVENUE</b>                                      |          | <b>24</b>                   | <b>(1)</b>                  | <b>(13)</b>                 | <b>0</b>                    | <b>(10)</b>                 | <b>0</b>                    | <b>(12)</b>                      | <b>(10)</b>                      |
| Other operating income                                  | 1        | 0                           | 582                         | 618                         | 2.911                       | 55                          | 104                         | 36                               | 3.070                            |
| Changes in inventories                                  |          | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 0                                | 0                                |
| Own capitalized costs                                   |          | 0                           | 0                           | 5                           | (1)                         | 0                           | 1                           | 5                                | 0                                |
| Goods and services purchased                            |          | (345)                       | (100)                       | (696)                       | (76)                        | (81)                        | (42)                        | (596)                            | (199)                            |
| Personnel costs   |          | (248)                       | (423)                       | (1.209)                     | (249)                       | (663)                       | (258)                       | (786)                            | (1.170)                          |
| Other operating expenses                                |          | (15)                        | (88)                        | (225)                       | (81)                        | (61)                        | (6)                         | (137)                            | (148)                            |
| Depreciation, amortization, and impairment losses       |          | (21)                        | (45)                        | (125)                       | 0                           | 0                           | (15)                        | (80)                             | (15)                             |
| <b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>             | <b>1</b> | <b>(605)</b>                | <b>(75)</b>                 | <b>(1.645)</b>              | <b>2.504</b>                | <b>(760)</b>                | <b>(216)</b>                | <b>(1.570)</b>                   | <b>1.528</b>                     |
| Profit (loss) from financial activities                 |          | (1)                         | 1                           | (17)                        | 1                           | 0                           | (9)                         | (18)                             | (8)                              |
| <b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>          | <b>1</b> | <b>(606)</b>                | <b>(74)</b>                 | <b>(1.662)</b>              | <b>2.505</b>                | <b>(760)</b>                | <b>(225)</b>                | <b>(1.588)</b>                   | <b>1.520</b>                     |
| Income taxes  |          | 312                         | 46                          | 651                         | (352)                       | 310                         | 245                         | 605                              | 203                              |
| <b>PROFIT (LOSS)</b>                                    |          | <b>(294)</b>                | <b>(28)</b>                 | <b>(1.011)</b>              | <b>2.153</b>                | <b>(450)</b>                | <b>20</b>                   | <b>(983)</b>                     | <b>1.723</b>                     |
| Profit (loss) attributable to non-controlling interests |          | (63)                        | (15)                        | (152)                       | 75                          | (17)                        | 7                           | (137)                            | 65                               |
| <b>NET PROFIT (LOSS)</b>                                |          | <b>(231)</b>                | <b>(13)</b>                 | <b>(859)</b>                | <b>2.078</b>                | <b>(433)</b>                | <b>13</b>                   | <b>(846)</b>                     | <b>1.658</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: sale of stake in the EE joint venture.

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

|   | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>                               |          | <b>(608)</b>                | <b>(611)</b>                | <b>(2.125)</b>              | <b>(407)</b>                | <b>(805)</b>                | <b>(305)</b>                | <b>49,8</b> | <b>(1.514)</b>                   | <b>(1.517)</b>                   | <b>(0,2)</b> |
| of which: expenses / income for early retirement (civil servants) |          | (93)                        | (228)                       | (414)                       | (138)                       | (564)                       | (125)                       | (34,4)      | (186)                            | (827)                            | n.a.         |
| of which: expenses for severance payments                         |          | (99)                        | (96)                        | (506)                       | (59)                        | (57)                        | (83)                        | 16,2        | (410)                            | (199)                            | 51,5         |
| of which: expenses / income for partial retirement                |          | (43)                        | (59)                        | (183)                       | (48)                        | (43)                        | (47)                        | (9,3)       | (124)                            | (138)                            | (11,3)       |
| of which: expenses for other personnel restructuring charges      |          | (8)                         | (41)                        | (101)                       | (3)                         | 1                           | (3)                         | 62,5        | (60)                             | (5)                              | 91,7         |
| of which: Vivento transfer payments                               |          | (5)                         | 3                           | (4)                         | (1)                         | 0                           | 0                           | n.a.        | (7)                              | (1)                              | 85,7         |
| of which: restructuring charges                                   |          | (121)                       | (91)                        | (433)                       | (34)                        | (29)                        | (9)                         | 92,6        | (342)                            | (72)                             | 78,9         |
| of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales |          | (236)                       | (17)                        | (360)                       | (79)                        | (66)                        | 4                           | n.a.        | (343)                            | (141)                            | 58,9         |
| of which: others  |          | (3)                         | (82)                        | (124)                       | (45)                        | (47)                        | (42)                        | n.a.        | (42)                             | (134)                            | n.a.         |
| <b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>                           |          | <b>0</b>                    | <b>582</b>                  | <b>618</b>                  | <b>2.911</b>                | <b>55</b>                   | <b>104</b>                  | <b>n.a.</b> | <b>36</b>                        | <b>3.070</b>                     | <b>n.a.</b>  |
| of which: income due to asset sales                               |          | 0                           | 582                         | 618                         | 2.911                       | 54                          | 104                         | n.a.        | 36                               | 3.069                            | n.a.         |
| of which: others  |          | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 1                           | 0                           | n.a.        | 0                                | 1                                | n.a.         |
| <b>EFFECT ON REVENUE</b>  |          | <b>24</b>                   | <b>(1)</b>                  | <b>(13)</b>                 | <b>0</b>                    | <b>(10)</b>                 | <b>0</b>                    | <b>n.a.</b> | <b>(12)</b>                      | <b>(10)</b>                      | <b>16,7</b>  |
| <b>EFFECT ON EBITDA</b>   | <b>1</b> | <b>(584)</b>                | <b>(30)</b>                 | <b>(1.520)</b>              | <b>2.504</b>                | <b>(760)</b>                | <b>(201)</b>                | <b>65,6</b> | <b>(1.490)</b>                   | <b>1.543</b>                     | <b>n.a.</b>  |
| <b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>                  |          | <b>(21)</b>                 | <b>(45)</b>                 | <b>(125)</b>                | <b>0</b>                    | <b>0</b>                    | <b>(15)</b>                 | <b>28,6</b> | <b>(80)</b>                      | <b>(15)</b>                      | <b>81,3</b>  |
| of which: restructuring charges                                   |          | (1)                         | 1                           | (3)                         | 0                           | 0                           | 0                           | n.a.        | (4)                              | 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  |          | (20)                        | (46)                        | (122)                       | 0                           | 0                           | 1                           | n.a.        | (76)                             | 1                                | n.a.         |
| <b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>                    | <b>1</b> | <b>(605)</b>                | <b>(75)</b>                 | <b>(1.645)</b>              | <b>2.504</b>                | <b>(760)</b>                | <b>(216)</b>                | <b>64,3</b> | <b>(1.570)</b>                   | <b>1.528</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: sale of stake in the EE joint venture.

## Group

### DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

|   | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>                      |          | <b>(1)</b>                  | <b>1</b>                    | <b>(17)</b>                 | <b>1</b>                    | <b>0</b>                    | <b>(9)</b>                  | <b>n.a.</b>   | <b>(18)</b>                      | <b>(8)</b>                       | <b>55,6</b>   |
| <b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>                            |          | <b>(606)</b>                | <b>(74)</b>                 | <b>(1.662)</b>              | <b>2.505</b>                | <b>(760)</b>                | <b>(225)</b>                | <b>62,9</b>   | <b>(1.588)</b>                   | <b>1.520</b>                     | <b>n.a.</b>   |
| <b>EFFECT ON TAXES</b>  |          | <b>312</b>                  | <b>46</b>                   | <b>651</b>                  | <b>(352)</b>                | <b>310</b>                  | <b>245</b>                  | <b>(21,5)</b> | <b>605</b>                       | <b>203</b>                       | <b>(66,4)</b> |
| Tax effect of special factors within EBIT                                     |          | 122                         | 130                         | 446                         | 16                          | 316                         | 84                          | (31,1)        | 316                              | 416                              | 31,6          |
| Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities      |          | 190                         | (84)                        | 205                         | (368)                       | (6)                         | 161                         | (15,3)        | 289                              | (213)                            | n.a.          |
| Other tax effects   |          | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | 0                           | -             | 0                                | 0                                | -             |
| <b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-<br/>CONTROLLING INTERESTS</b> |          | <b>(63)</b>                 | <b>(15)</b>                 | <b>(152)</b>                | <b>75</b>                   | <b>(17)</b>                 | <b>7</b>                    | <b>n.a.</b>   | <b>(137)</b>                     | <b>65</b>                        | <b>n.a.</b>   |
| <b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>  | <b>1</b> | <b>(231)</b>                | <b>(13)</b>                 | <b>(859)</b>                | <b>2.078</b>                | <b>(433)</b>                | <b>13</b>                   | <b>n.a.</b>   | <b>(846)</b>                     | <b>1.658</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: sale of stake in the EE joint venture.

## CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR<sup>1,2</sup>

|   | REPORTED<br>NUMBERS | PLUS<br>ACQUISITION EFFECTS    |                           |                             |                                      |                            |  | MINUS<br>DECONSOLIDATION EFFECTS |                           |                             |                                      |                            |  | TOTAL<br>EFFECT | PRO<br>FORMA | REPORTED<br>NUMBERS | ORGANIC<br>CHANGE |
|---|---------------------|--------------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--|----------------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--|-----------------|--------------|---------------------|-------------------|
|   |                     | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of | Total<br>millions of<br>€ | Germany<br>millions of<br>€ | United<br>States<br>millions of<br>€ | Europe<br>millions of<br>€ | Systems<br>Solutions<br>millions of<br>€ | GHS<br>millions of<br>€          | Total<br>millions of<br>€ | Germany<br>millions of<br>€ | United<br>States<br>millions of<br>€ | Europe<br>millions of<br>€ | Systems<br>Solutions<br>millions of<br>€ |                 |              |                     |                   |
| NET REVENUE                             | 51.369              | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 192                              | 0                         | 0                           | 119                                  | 0                          | 73                                       | (192)           | 51.177       | 53.552              | 4,6               |
| PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT    | 5.057               | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 11                               | 0                         | 0                           | 2                                    | 0                          | 9  | (11)            | 5.046        | 8.227               | 63,0              |
| Profit (loss) from financial activities | (1.864)             | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (1.864)      | (1.500)             | 19,5              |
| of which finance costs                  | (1.756)             | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (1.756)      | (1.931)             | (10,0)            |
| PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT | 3.193               | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 11                               | 0                         | 0                           | 2                                    | 0                          | 9  | (11)            | 3.182        | 6.727               | n.a.              |
| Income taxes                            | (777)               | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (777)        | (1.442)             | (85,6)            |
| PROFIT (LOSS)                           | 2.416               | 0                              | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 11                               | 0                         | 0                           | 2                                    | 0                          | 9  | (11)            | 2.405        | 5.285               | n.a.              |

1 Since 2015, the prior-year figure has been adjusted to ensure comparability.

2 The prior-year comparative is increased to account for any new acquisitions.

## CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE THIRD QUARTER<sup>1,2</sup>

|   | REPORTED<br>NUMBERS | PLUS<br>ACQUISITION EFFECTS |                           |                             |                                      |                            |  | MINUS<br>DECONSOLIDATION EFFECTS |                           |                             |                                      |                            |  | TOTAL<br>EFFECT | PRO<br>FORMA | REPORTED<br>NUMBERS | ORGANIC<br>CHANGE |
|---|---------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--|----------------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--|-----------------|--------------|---------------------|-------------------|
|   |                     | Q3<br>2015<br>millions of   | Total<br>millions of<br>€ | Germany<br>millions of<br>€ | United<br>States<br>millions of<br>€ | Europe<br>millions of<br>€ | Systems<br>Solutions<br>millions of<br>€ | GHS<br>millions of<br>€          | Total<br>millions of<br>€ | Germany<br>millions of<br>€ | United<br>States<br>millions of<br>€ | Europe<br>millions of<br>€ | Systems<br>Solutions<br>millions of<br>€ |                 |              |                     |                   |
| NET REVENUE                             | 17,099              | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 53                               | 0                         | 0                           | 31                                   | 0                          | 22                                       | (53)            | 17,046       | 18,105              | 6.2               |
| PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT    | 1,785               | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | (4)                              | 0                         | 0                           | (1)                                  | 0                          | (3)                                      | 4               | 1,789        | 2,156               | 20.5              |
| Profit (loss) from financial activities | (657)               | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (657)        | (540)               | 17.8              |
| of which finance costs                  | (579)               | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (579)        | (646)               | (11.6)            |
| PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT | 1,128               | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | (4)                              | 0                         | 0                           | (1)                                  | 0                          | (3)                                      | 4               | 1,132        | 1,616               | 42.8              |
| Income taxes                            | (260)               | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0                                | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | 0               | (260)        | (394)               | (51.5)            |
| PROFIT (LOSS)                           | 868                 | 0                           | 0                         | 0                           | 0                                    | 0                          | 0  | (4)                              | 0                         | 0                           | (1)                                  | 0                          | (3)                                      | 4               | 872          | 1,222               | 40.1              |

1 Since 2015, the prior-year figure has been adjusted to ensure comparability.

2 The prior-year comparative is increased to account for any new acquisitions.



# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

|  |      | Sep. 30        | Dec. 31        | Mar. 31        | Jun. 30        | Sep. 30        | Change        | Change        |
|--|------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
|  |      | 2015           | 2015           | 2016           | 2016           | 2016           | compared to   | compared to   |
|  | Note | millions of €  | millions of €  | millions of €  | millions of €  | millions of €  | prior quarter | prior year    |
|  |      |                |                |                |                |                | %             | %             |
| <b>CURRENT ASSETS</b>  |      | <b>27.747</b>  | <b>32.184</b>  | <b>25.453</b>  | <b>24.518</b>  | <b>23.891</b>  | <b>(2,6)</b>  | <b>(13,9)</b> |
| Cash and cash equivalents  |      | 4.510          | 6.897          | 7.332          | 7.207          | 7.527          | 4,4           | 66,9          |
| Trade and other receivables                                      |      | 10.289         | 9.238          | 8.894          | 8.825          | 8.607          | (2,5)         | (16,3)        |
| Current recoverable income taxes                                 |      | 117            | 129            | 136            | 159            | 105            | (34,0)        | (10,3)        |
| Other financial assets   |      | 2.386          | 5.805          | 4.829          | 4.172          | 4.194          | 0,5           | 75,8          |
| Inventories  |      | 1.775          | 1.847          | 1.998          | 1.890          | 1.599          | (15,4)        | (9,9)         |
| Current and non-current assets and disposal groups held for sale |      | 7.209          | 6.922          | 409            | 463            | 250            | (46,0)        | (96,5)        |
| Other assets   |      | 1.461          | 1.346          | 1.855          | 1.802          | 1.609          | (10,8)        | 10,1          |
| <b>NON-CURRENT ASSETS</b>  |      | <b>107.482</b> | <b>111.736</b> | <b>118.152</b> | <b>118.948</b> | <b>119.226</b> | <b>0,2</b>    | <b>10,9</b>   |
| Intangible assets  |      | 56.049         | 57.025         | 57.384         | 58.269         | 58.951         | 1,2           | 5,2           |
| Property, plant and equipment                                    |      | 42.173         | 44.637         | 44.442         | 44.901         | 45.148         | 0,6           | 7,1           |
| Investments accounted for using the equity method                |      | 424            | 822            | 811            | 782            | 782            | 0,0           | 84,4          |
| Other financial assets   |      | 3.097          | 3.530          | 9.877          | 9.218          | 8.583          | (6,9)         | n.a.          |
| Deferred tax assets  |      | 5.315          | 5.248          | 5.119          | 5.208          | 5.136          | (1,4)         | (3,4)         |
| Other assets   |      | 424            | 474            | 519            | 570            | 626            | 9,8           | 47,6          |
| <b>TOTAL ASSETS</b>  |      | <b>135.229</b> | <b>143.920</b> | <b>143.605</b> | <b>143.466</b> | <b>143.117</b> | <b>(0,2)</b>  | <b>5,8</b>    |

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

|  |      | Sep. 30        | Dec. 31        | Mar. 31        | Jun. 30        | Sep. 30        | Change        | Change        |
|--|------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
|  |      | 2015           | 2015           | 2016           | 2016           | 2016           | compared to   | compared to   |
|  | Note | millions of €  | millions of €  | millions of €  | millions of €  | millions of €  | prior quarter | prior year    |
|  |      |                |                |                |                |                | %             | %             |
| <b>LIABILITIES</b>   |      | <b>98.721</b>  | <b>105.770</b> | <b>105.161</b> | <b>106.498</b> | <b>105.496</b> | <b>(0,9)</b>  | <b>6,9</b>    |
| <b>CURRENT LIABILITIES</b>   |      | <b>31.734</b>  | <b>33.548</b>  | <b>32.211</b>  | <b>30.286</b>  | <b>26.010</b>  | <b>(14,1)</b> | <b>(18,0)</b> |
| Financial liabilities  |      | 13.685         | 14.439         | 13.876         | 12.570         | 8.959          | (28,7)        | (34,5)        |
| Trade and other payables   |      | 9.846          | 11.090         | 9.867          | 9.442          | 8.893          | (5,8)         | (9,7)         |
| Income tax liabilities   |      | 230            | 197            | 260            | 203            | 247            | 21,7          | 7,4           |
| Other provisions   |      | 3.180          | 3.367          | 3.227          | 2.852          | 2.850          | (0,1)         | (10,4)        |
| Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale                        |      | 42             | 4              | 0              | 90             | 99             | 10,0          | n.a.          |
| Other liabilities  |      | 4.751          | 4.451          | 4.981          | 5.129          | 4.962          | (3,3)         | 4,4           |
| <b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>   |      | <b>66.987</b>  | <b>72.222</b>  | <b>72.950</b>  | <b>76.212</b>  | <b>79.486</b>  | <b>4,3</b>    | <b>18,7</b>   |
| Financial liabilities  |      | 43.402         | 47.941         | 48.185         | 50.361         | 53.349         | 5,9           | 22,9          |
| Provisions for pensions and other employee benefits  |      | 8.281          | 8.028          | 8.369          | 8.818          | 9.091          | 3,1           | 9,8           |
| Other provisions   |      | 2.518          | 2.978          | 3.027          | 3.155          | 3.189          | 1,1           | 26,6          |
| Deferred tax liabilities   |      | 8.787          | 9.205          | 9.342          | 9.529          | 9.514          | (0,2)         | 8,3           |
| Other liabilities  |      | 3.999          | 4.070          | 4.027          | 4.349          | 4.343          | (0,1)         | 8,6           |
| <b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>  |      | <b>36.508</b>  | <b>38.150</b>  | <b>38.444</b>  | <b>36.968</b>  | <b>37.621</b>  | <b>1,8</b>    | <b>3,0</b>    |
| Issued capital   |      | 11.793         | 11.793         | 11.793         | 11.973         | 11.973         | 0,0           | 1,5           |
| Capital reserves   |      | 52.408         | 52.412         | 52.399         | 53.288         | 53.348         | 0,1           | 1,8           |
| Retained earnings incl. carryforwards  |      | (38.986)       | (38.969)       | (36.187)       | (39.007)       | (39.174)       | (0,4)         | (0,5)         |
| Total other comprehensive income   |      | (506)          | (178)          | (1.470)        | (1.958)        | (2.459)        | 0,0           | 0,0           |
| Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale |      | 1.109          | 1.139          | 0              | 0              | 0              | 0,0           | n.a.          |
| Net profit (loss)  |      | 2.308          | 3.254          | 3.125          | 3.746          | 4.799          | 28,1          | n.a.          |
| Treasury shares  |      | (53)           | (51)           | (51)           | (50)           | (50)           | 0,0           | 5,7           |
| Non-controlling interests  |      | 8.435          | 8.750          | 8.835          | 8.976          | 9.184          | 2,3           | 8,9           |
| <b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>  |      | <b>135.229</b> | <b>143.920</b> | <b>143.605</b> | <b>143.466</b> | <b>143.117</b> | <b>(0,2)</b>  | <b>5,8</b>    |

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

|  |          | 2015<br>millions of € | 2014<br>millions of € | 2013<br>millions of € | 2012<br>millions of € | 2011<br>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                |                       |                       |                       |                       |

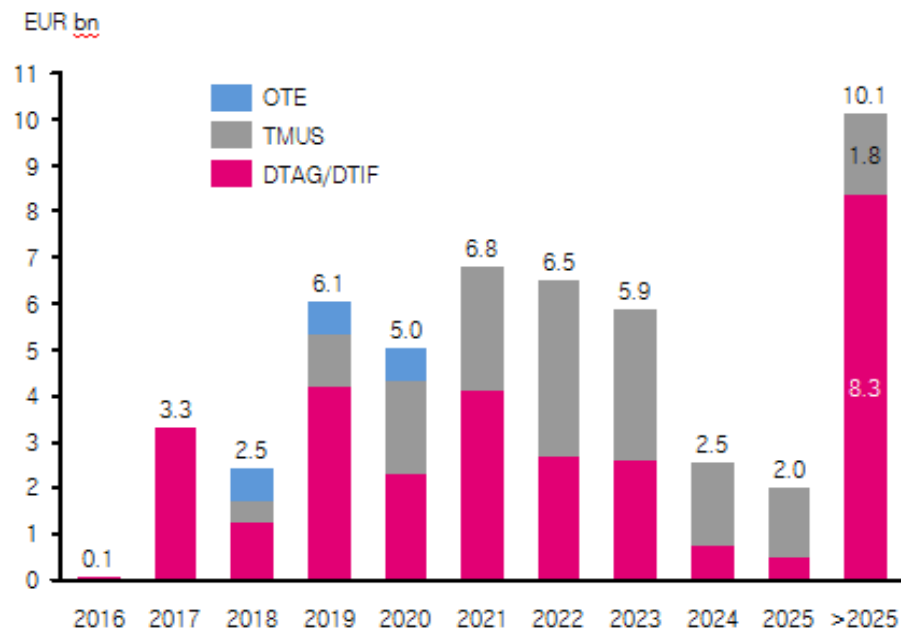
1 Increase in obligation in 2012 mainly due to a change in the discount rate.

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 SEPTEMBER 30, 2016

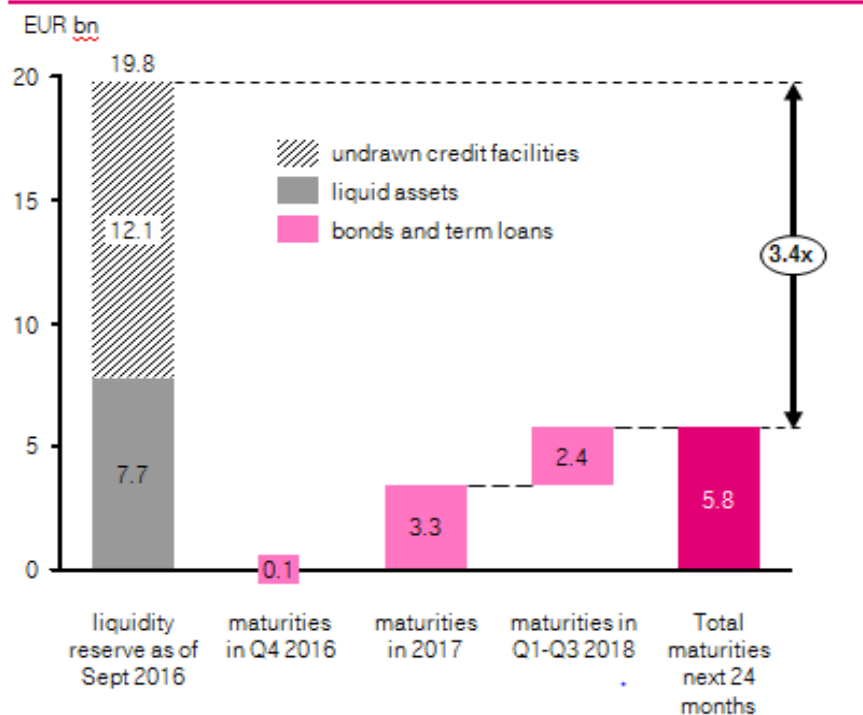
Maturity profile of bonds and term loans



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

# LIQUIDITY RESERVE AS OF SEPTEMBER 30, 2016

## Liquidity and financial flexibility



- **Comfortable liquidity position:**

- ➔ well in line with Financial Policy

- liquidity reserve exceeds maturities of coming 24 months significantly (3.4 times)

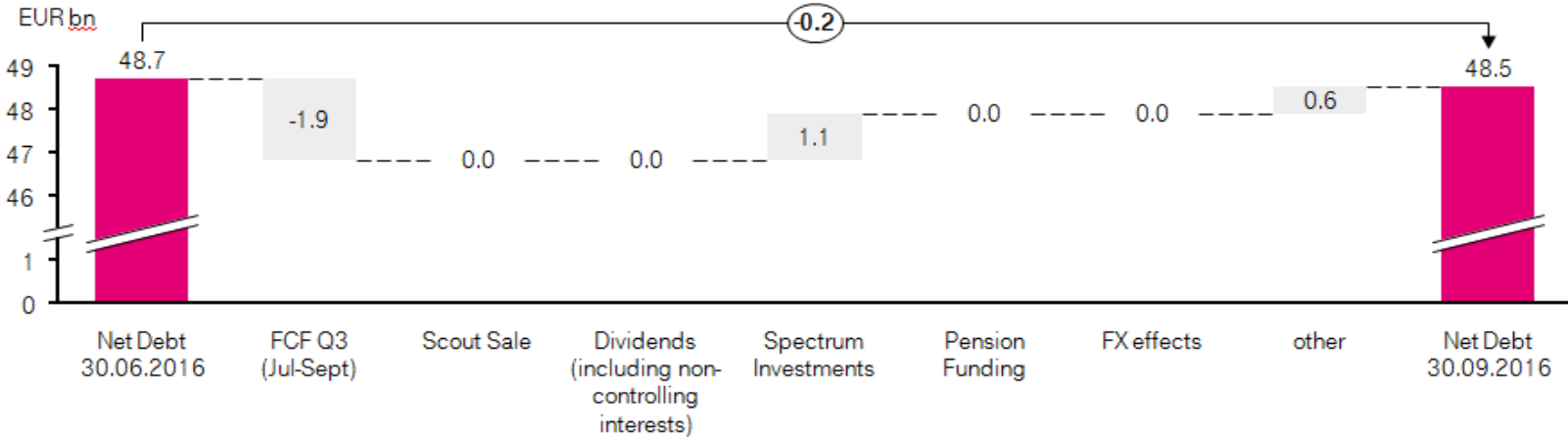
# GROUP NET DEBT

|  | Note | Sep. 30,<br>2015<br>millions of € | Dec. 31,<br>2015<br>millions of € | Mar. 31,<br>2016<br>millions of € | Jun. 30,<br>2016<br>millions of € | Sep. 30,<br>2016<br>millions of € | Change<br>compared to<br>prior quarter<br>% | Change<br>compared to<br>prior year<br>% |
|--|------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---|--|
| Bonds  |      | 45.136                            | 47.766                            | 48.677                            | 49.707                            | 49.014                            | (1,4)                                       | 8,6                                      |
| Other financial liabilities                          |      | 10.297                            | 12.743                            | 11.856                            | 11.112                            | 11.673                            | 5,0   | 13,4                                     |
| <b>GROSS DEBT</b>                                    |      | <b>55.433</b>                     | <b>60.509</b>                     | <b>60.533</b>                     | <b>60.819</b>                     | <b>60.687</b>                     | <b>(0,2)</b>                                | <b>9,5</b>                               |
| Cash and cash equivalents                            |      | 4.510                             | 6.897                             | 7.332                             | 7.207                             | 7.527                             | 4,4   | 66,9                                     |
| Available-for-sale/held-for-trading financial assets |      | 124                               | 2.877                             | 2.666                             | 99                                | 99                                | n.a.  | (20,2)                                   |
| Other financial assets                               |      | 2.931                             | 3.165                             | 2.932                             | 4.821                             | 4.577                             | (5,1)                                       | 56,2                                     |
| <b>NET DEBT</b>                                      |      | <b>47.868</b>                     | <b>47.570</b>                     | <b>47.603</b>                     | <b>48.692</b>                     | <b>48.484</b>                     | <b>(0,4)</b>                                | <b>1,3</b>                               |

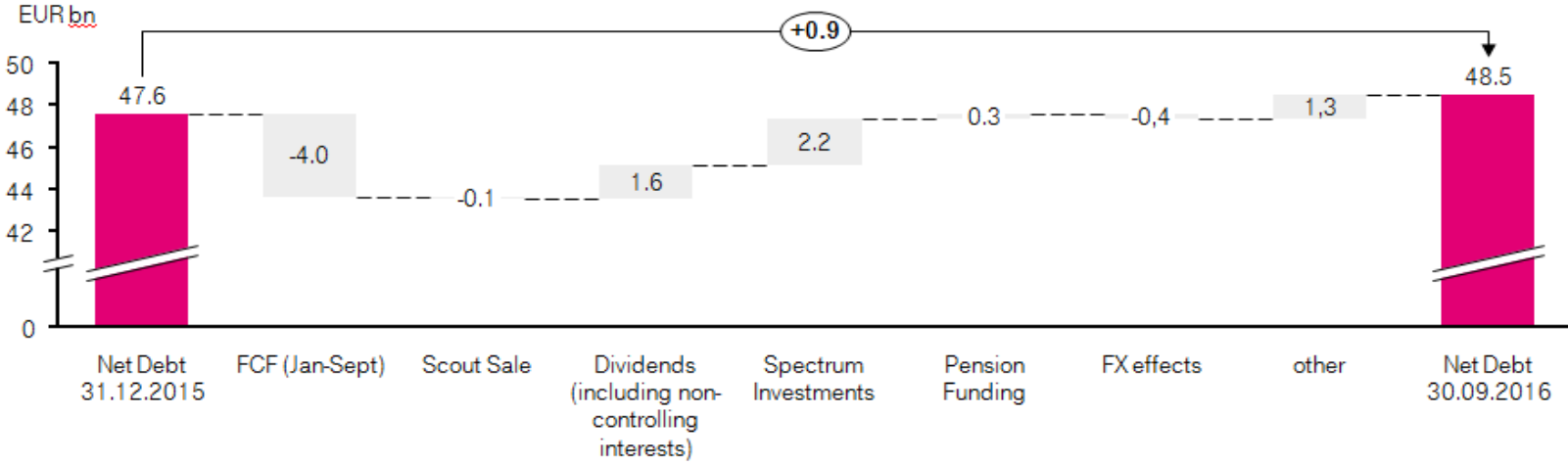
# GROUP

## Net Debt Development Q3 2016

Net debt reconciliation Q2 – Q3 2016



Net debt reconciliation FY2015 to Q3 2016



# DT GROUP

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

|                                     | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|-------------------------------------|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>CASH CAPEX</b>                   |          |                             |                             |                             |                             |                             |                             |             |                                  |                                  |              |
| Germany                             |          | 1.073                       | 965                         | 5.609                       | 908                         | 909                         | 1.083                       | 0,9         | 4.644                            | 2.900                            | (37,6)       |
| United States                       |          | 1.103                       | 1.319                       | 6.381                       | 1.756                       | 1.251                       | 1.671                       | 51,5        | 5.062                            | 4.678                            | (7,6)        |
| Europe                              |          | 403                         | 463                         | 1.667                       | 1.009                       | 391                         | 907                         | n.a.        | 1.204                            | 2.307                            | 91,6         |
| Systems Solutions                   |          | 282                         | 345                         | 1.151                       | 237                         | 260                         | 241                         | (14,5)      | 806                              | 738                              | (8,4)        |
| Group Headquarters & Group Services |          | 69                          | 112                         | 342                         | 60                          | 51                          | 64                          | (7,2)       | 230                              | 175                              | (23,9)       |
| Reconciliation                      |          | (117)                       | (163)                       | (537)                       | (74)                        | (159)                       | (81)                        | 30,8        | (374)                            | (314)                            | 16,0         |
| <b>GROUP</b>                        | <b>2</b> | <b>2.813</b>                | <b>3.041</b>                | <b>14.613</b>               | <b>3.896</b>                | <b>2.703</b>                | <b>3.885</b>                | <b>38,1</b> | <b>11.572</b>                    | <b>10.484</b>                    | <b>(9,4)</b> |
| - thereof spectrum investment       |          | 115                         | 26                          | 3.795                       | 1.065                       | 39                          | 1.146                       | n.a.        | 3.769                            | 2.250                            | (40,3)       |

<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 | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| Net profit (loss)   |      | 809                         | 946                         | 3.254                       | 3.125                       | 621                         | 1.053                       | 30,2        | 2.308                            | 4.799                            | n.a.        |
| Profit (loss) attributable to non-controlling interests                                       |      | 59                          | 140                         | 248                         | 252                         | 65                          | 169                         | n.a.        | 108                              | 486                              | n.a.        |
| <b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>   |      | <b>868</b>                  | <b>1.086</b>                | <b>3.502</b>                | <b>3.377</b>                | <b>686</b>                  | <b>1.222</b>                | <b>40,8</b> | <b>2.416</b>                     | <b>5.285</b>                     | <b>n.a.</b> |
| Depreciation, amortization and impairment losses  |      | 2.796                       | 3.142                       | 11.360                      | 3.142                       | 3.151                       | 3.178                       | 13,7        | 8.218                            | 9.471                            | 15,2        |
| Income tax expense/(benefit)  |      | 260                         | 499                         | 1.276                       | 934                         | 114                         | 394                         | 51,5        | 777                              | 1.442                            | 85,6        |
| Interest (income) and interest expenses   |      | 579                         | 607                         | 2.363                       | 633                         | 652                         | 646                         | 11,6        | 1.756                            | 1.931                            | 10,0        |
| Other financial (income) expense  |      | 60                          | (190)                       | (89)                        | (417)                       | 93                          | (107)                       | n.a.        | 101                              | (431)                            | n.a.        |
| Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method |      | 18                          | (31)                        | (24)                        | (2)                         | 1                           | 1                           | (94,4)      | 7                                | 0                                | n.a.        |
| (Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries                              |      | 0                           | (584)                       | (583)                       | (6)                         | (1)                         | 0                           | n.a.        | 1                                | (7)                              | n.a.        |
| (Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method (EE)              |      | 0                           | 0                           | 0                           | (2.507)                     | (55)                        | 12                          | n.a.        | 0                                | (2.550)                          | n.a.        |
| Other non-cash transactions   |      | 41                          | 86                          | 243                         | 91                          | 73                          | 94                          | n.a.        | 157                              | 258                              | 64,3        |
| (Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment          |      | 48                          | (110)                       | (87)                        | (410)                       | 11                          | (108)                       | n.a.        | 23                               | (507)                            | n.a.        |
| Change in assets carried as working capital   |      | (787)                       | (733)                       | (1.438)                     | (417)                       | 251                         | 410                         | n.a.        | (705)                            | 244                              | n.a.        |
| Change in provisions  |      | 252                         | 236                         | 112                         | (92)                        | (302)                       | (14)                        | n.a.        | (124)                            | (408)                            | n.a.        |
| Change in other liabilities carried as working capital  |      | 445                         | 407                         | 878                         | 128                         | (320)                       | (580)                       | n.a.        | 471                              | (772)                            | n.a.        |
| Income taxes received (paid)  |      | (187)                       | (208)                       | (695)                       | (132)                       | (135)                       | (113)                       | 39,6        | (487)                            | (380)                            | 22,0        |
| Dividends received  |      | 86                          | 2                           | 578                         | 175                         | 5                           | 150                         | 74,4        | 576                              | 330                              | (42,7)      |
| Net payments from entering into or canceling interest rate swaps                              |      | 0                           | (1)                         | 100                         | 0                           | 289                         | 0                           | n.a.        | 101                              | 289                              | n.a.        |
| <b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>   |      | <b>4.479</b>                | <b>4.208</b>                | <b>17.496</b>               | <b>4.497</b>                | <b>4.513</b>                | <b>5.185</b>                | <b>15,8</b> | <b>13.288</b>                    | <b>14.195</b>                    | <b>6,8</b>  |
| Interest received (paid)  |      | (533)                       | (336)                       | (2.499)                     | (1.001)                     | (582)                       | (628)                       | (17,8)      | (2.163)                          | (2.211)                          | (2,2)       |
| <b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>   |      | <b>3.946</b>                | <b>3.872</b>                | <b>14.997</b>               | <b>3.496</b>                | <b>3.931</b>                | <b>4.557</b>                | <b>15,5</b> | <b>11.125</b>                    | <b>11.984</b>                    | <b>7,7</b>  |
| Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)                                  |      | (2.638)                     | (2.874)                     | (10.451)                    | (2.674)                     | (2.611)                     | (2.653)                     | (0,6)       | (7.577)                          | (7.938)                          | (4,8)       |
| Intangible assets   |      | (758)                       | (851)                       | (6.442)                     | (1.707)                     | (824)                       | (1.862)                     | n.a.        | (5.591)                          | (4.393)                          | 21,4        |
| Property, plant and equipment   |      | (1.995)                     | (2.049)                     | (7.804)                     | (2.032)                     | (1.826)                     | (1.937)                     | 2,9         | (5.755)                          | (5.795)                          | (0,7)       |
| Spectrum investment   |      | 115                         | 26                          | 3.795                       | 1.065                       | 39                          | 1.146                       | n.a.        | 3.769                            | 2.250                            | (40,3)      |
| <b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>                                 |      | <b>1.308</b>                | <b>998</b>                  | <b>4.546</b>                | <b>822</b>                  | <b>1.320</b>                | <b>1.904</b>                | <b>45,6</b> | <b>3.548</b>                     | <b>4.046</b>                     | <b>14,0</b> |

# DT GROUP

## PERSONNEL<sup>1,2</sup>

| AT REPORTING DATE  | Note | Sep. 30        | Dec. 31        | Mar. 31        | Jun. 30        | Sep. 30<br>2016 | Change compared to |              | Change compared to |              |
|--|------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
|  |      | 2015           | 2015           | 2016           | 2016           |                 | prior quarter      |              | prior year         |              |
|  |      |                |                |                |                |                 | abs.               | %            | abs.               | %            |
| Germany  |      | 69.663         | 68.638         | 69.217         | 68.300         | 67.368          | (932)              | (1,4)        | (2.295)            | (3,3)        |
| United States  |      | 42.600         | 44.229         | 43.445         | 43.541         | 44.148          | 607                | 1,4          | 1.548              | 3,6          |
| Europe   |      | 51.592         | 51.125         | 50.098         | 49.377         | 48.706          | (671)              | (1,4)        | (2.886)            | (5,6)        |
| Systems Solutions  |      | 44.784         | 44.504         | 43.940         | 43.586         | 43.644          | 58                 | 0,1          | (1.140)            | (2,5)        |
| Group Headquarters & Group Services  |      | 17.686         | 16.747         | 16.621         | 16.017         | 15.388          | (629)              | (3,9)        | (2.298)            | (13,0)       |
| <b>GROUP</b>   |      | <b>226.325</b> | <b>225.243</b> | <b>223.320</b> | <b>220.821</b> | <b>219.254</b>  | <b>(1.567)</b>     | <b>(0,7)</b> | <b>(7.071)</b>     | <b>(3,1)</b> |
| of which: Domestic   |      | 112.966        | 110.354        | 110.063        | 108.266        | 106.620         | (1.646)            | (1,5)        | (6.346)            | (5,6)        |
| of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship) |      | 18.864         | 18.483         | 18.810         | 17.789         | 16.656          | (1.133)            | (6,4)        | (2.208)            | (11,7)       |
| of which: International  |      | 113.358        | 114.888        | 113.258        | 112.555        | 112.634         | 79                 | 0,1          | (724)              | (0,6)        |

| AVERAGE  | Note | Q3             | Q4             | Q1             | Q2             | Q3<br>2016     | Change compared to |              |
|--|------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------------|
|  |      | 2015           | 2015           | 2016           | 2016           |                | prior year         |              |
|  |      |                |                |                |                |                | abs.               | %            |
| Germany  |      | 69.635         | 69.076         | 69.323         | 68.389         | 67.491         | (2.144)            | (3,1)        |
| United States  |      | 42.143         | 43.569         | 43.333         | 43.319         | 43.883         | 1.740              | 4,1          |
| Europe   |      | 51.661         | 51.190         | 50.336         | 49.647         | 48.637         | (3.024)            | (5,9)        |
| Systems Solutions  |      | 44.820         | 44.750         | 43.946         | 43.649         | 43.536         | (1.284)            | (2,9)        |
| Group Headquarters & Group Services  |      | 17.754         | 17.198         | 16.476         | 16.275         | 15.481         | (2.273)            | (12,8)       |
| <b>GROUP</b>   |      | <b>226.012</b> | <b>225.782</b> | <b>223.413</b> | <b>221.278</b> | <b>219.029</b> | <b>(6.983)</b>     | <b>(3,1)</b> |
| of which: Domestic   |      | 113.109        | 111.580        | 110.076        | 108.703        | 106.785        | (6.324)            | (5,6)        |
| of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship) |      | 18.928         | 18.701         | 18.617         | 18.122         | 16.788         | (2.140)            | (11,3)       |
| of which: International  |      | 112.903        | 114.203        | 113.337        | 112.575        | 112.244        | (659)              | (0,6)        |

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

2 Includes employees returning from deconsolidated Group companies.

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

|                         | Q2<br>2015<br>1 € | Q3<br>2015<br>1 € | Q4<br>2015<br>1 € | FY<br>2015<br>1 € | Q1<br>2016<br>1 € | Q2<br>2016<br>1 € | Q3<br>2016<br>1 € |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| US Dollar (USD)         | 1,10453           | 1,11206           | 1,09521           | 1,10967           | 1,10248           | 1,12935           | 1,11651           |
| British pound (GBP)     | 0,72106           | 0,71754           | 0,72171           | 0,72591           | 0,77064           | 0,78663           | 0,84983           |
| Czech korunas (CZK)     | 27,37499          | 27,07578          | 27,05734          | 27,27801          | 27,03853          | 27,03886          | 27,02924          |
| Croatian kunas (HRK)    | 7,57409           | 7,57788           | 7,62206           | 7,61394           | 7,61730           | 7,50410           | 7,49342           |
| Hungarian forints (HUF) | 306,00116         | 312,09698         | 312,53431         | 310,01097         | 311,96814         | 313,28402         | 310,99477         |
| Macedonian Denar (MKD)  | 61,50774          | 61,56973          | 61,54730          | 61,51347          | 61,58257          | 61,61680          | 61,59835          |
| Polish Zloty (PLN)      | 4,08732           | 4,18854           | 4,26394           | 4,18549           | 4,36466           | 4,37031           | 4,33814           |
| Romanian leu (RON)      | 4,44404           | 4,42840           | 4,45580           | 4,44467           | 4,49187           | 4,49802           | 4,46495           |

## END OF PERIOD

|                         | Jun. 30<br>2015<br>1 € | Sep. 30<br>2015<br>1 € | Dec. 31<br>2015<br>1 € | Mar. 31<br>2016<br>1 € | Jun. 30<br>2016<br>1 € | Sep. 30<br>2016<br>1 € |
|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| US Dollar (USD)         | 1,11760                | 1,12083                | 1,08910                | 1,13880                | 1,11055                | 1,11640                |
| British pound (GBP)     | 0,71111                | 0,73792                | 0,73432                | 0,79120                | 0,82775                | 0,86160                |
| Czech korunas (CZK)     | 27,24988               | 27,18032               | 27,02223               | 27,05150               | 27,13050               | 27,02150               |
| Croatian kunas (HRK)    | 7,59709                | 7,64050                | 7,64104                | 7,52650                | 7,52885                | 7,52305                |
| Hungarian forints (HUF) | 315,19338              | 313,21595              | 315,31297              | 313,94500              | 317,04500              | 309,86000              |
| Macedonian Denar (MKD)  | 61,57000               | 61,60000               | 61,57500               | 61,59500               | 61,58500               | 61,58000               |
| Polish Zloty (PLN)      | 4,19104                | 4,23687                | 4,26510                | 4,25760                | 4,43565                | 4,31830                |
| Romanian leu (RON)      | 4,47249                | 4,41564                | 4,52260                | 4,47140                | 4,52390                | 4,45380                |

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

# NOTES

A series of 18 horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for taking notes.

# CONTENT

|  |          |
|--|----------|
| At a Glance  | 3        |
| Excellent market position                            | 5        |
| <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 | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             | 1,2  | 5.568                       | 5.659                       | 22.396                      | 5.452                       | 5.416                       | 5.551                       | (0,3)       | 16.737                           | 16.419                           | (1,9)       |
| <b>NET REVENUE</b>                               | 1,2  | 5.223                       | 5.321                       | 21.044                      | 5.136                       | 5.086                       | 5.208                       | (0,3)       | 15.723                           | 15.430                           | (1,9)       |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | 2.269                       | 2.086                       | 8.790                       | 2.180                       | 2.225                       | 2.250                       | (0,8)       | 6.704                            | 6.655                            | (0,7)       |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 40,8                        | 36,9                        | 39,2                        | 40,0                        | 41,1                        | 40,5                        | (0,3p)      | 40,1                             | 40,5                             | 0,4p        |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (919)                       | (955)                       | (3.755)                     | (948)                       | (964)                       | (937)                       | (2,0)       | (2.800)                          | (2.849)                          | (1,8)       |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 1.350                       | 1.131                       | 5.035                       | 1.232                       | 1.261                       | 1.313                       | (2,7)       | 3.904                            | 3.806                            | (2,5)       |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | 1.073                       | 965                         | 4.042                       | 908                         | 909                         | 1.083                       | 0,9         | 3.077                            | 2.900                            | (5,8)       |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | 1.196                       | 1.121                       | 4.748                       | 1.272                       | 1.316                       | 1.167                       | (2,4)       | 3.627                            | 3.755                            | 3,5         |

## FINANCIALS (AS REPORTED)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | 5.593                       | 5.659                       | 22.421                      | 5.452                       | 5.406                       | 5.551                       | (0,8)       | 16.762                           | 16.409                           | (2,1)       |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | 5.248                       | 5.321                       | 21.069                      | 5.136                       | 5.076                       | 5.208                       | (0,8)       | 15.748                           | 15.420                           | (2,1)       |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | 2.146                       | 1.872                       | 8.245                       | 2.022                       | 1.846                       | 2.127                       | (0,9)       | 6.373                            | 5.995                            | (5,9)       |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 38,4                        | 33,1                        | 36,8                        | 37,1                        | 34,1                        | 38,3                        | (0,1p)      | 38,0                             | 36,5                             | (1,5p)      |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (919)                       | (955)                       | (3.755)                     | (948)                       | (964)                       | (937)                       | (2,0)       | (2.800)                          | (2.849)                          | (1,8)       |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 1.227                       | 917                         | 4.490                       | 1.074                       | 882                         | 1.190                       | (3,0)       | 3.573                            | 3.146                            | (12,0)      |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | 1.073                       | 965                         | 5.609                       | 908                         | 909                         | 1.083                       | 0,9         | 4.644                            | 2.900                            | (37,6)      |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | 1.073                       | 907                         | 2.636                       | 1.114                       | 937                         | 1.044                       | (2,7)       | 1.729                            | 3.095                            | 79,0        |

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

### EBITDA RECONCILIATION

|   | Note       | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                                |            | <b>5.593</b>                | <b>5.659</b>                | <b>22.421</b>               | <b>5.452</b>                | <b>5.406</b>                | <b>5.551</b>                | <b>(0,8)</b> | <b>16.762</b>                    | <b>16.409</b>                    | <b>(2,1)</b> |
| <b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b> | <b>1,2</b> | <b>5.568</b>                | <b>5.659</b>                | <b>22.396</b>               | <b>5.452</b>                | <b>5.416</b>                | <b>5.551</b>                | <b>(0,3)</b> | <b>16.737</b>                    | <b>16.419</b>                    | <b>(1,9)</b> |
| Profit (loss) from operations = EBIT                |            | 1.227                       | 917                         | 4.490                       | 1.074                       | 882                         | 1.190                       | (3,0)        | 3.573                            | 3.146                            | (12,0)       |
| - Depreciation, amortization and impairment losses  |            | (919)                       | (955)                       | (3.755)                     | (948)                       | (964)                       | (937)                       | (2,0)        | (2.800)                          | (2.849)                          | (1,8)        |
| <b>= EBITDA</b>                                     |            | <b>2.146</b>                | <b>1.872</b>                | <b>8.245</b>                | <b>2.022</b>                | <b>1.846</b>                | <b>2.127</b>                | <b>(0,9)</b> | <b>6.373</b>                     | <b>5.995</b>                     | <b>(5,9)</b> |
| EBITDA margin                                       | %          | 38,4                        | 33,1                        | 36,8                        | 37,1                        | 34,1                        | 38,3                        | (0,1p)       | 38,0                             | 36,5                             | (1,5p)       |
| - Special factors affecting EBITDA                  |            | (123)                       | (214)                       | (545)                       | (158)                       | (379)                       | (123)                       | 0,0          | (331)                            | (660)                            | (99,4)       |
| <b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>      |            | <b>2.269</b>                | <b>2.086</b>                | <b>8.790</b>                | <b>2.180</b>                | <b>2.225</b>                | <b>2.250</b>                | <b>(0,8)</b> | <b>6.704</b>                     | <b>6.655</b>                     | <b>(0,7)</b> |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)        | %          | 40,8                        | 36,9                        | 39,2                        | 40,0                        | 41,1                        | 40,5                        | (0,3p)       | 40,1                             | 40,5                             | 0,4p         |

## SPECIAL FACTORS

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>EFFECTS ON EBITDA</b>                               |      | <b>(123)</b>                | <b>(214)</b>                | <b>(545)</b>                | <b>(158)</b>                | <b>(379)</b>                | <b>(123)</b>                | <b>0,0</b>  | <b>(331)</b>                     | <b>(660)</b>                     | <b>(99,4)</b> |
| - of which personnel                                   |      | (89)                        | (160)                       | (402)                       | (144)                       | (355)                       | (117)                       | (31,5)      | (242)                            | (616)                            | n.a.          |
| - of which other                                       |      | (34)                        | (54)                        | (143)                       | (14)                        | (24)                        | (6)                         | 82,4        | (89)                             | (44)                             | 50,6          |
| <b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b> |      | <b>(123)</b>                | <b>(214)</b>                | <b>(545)</b>                | <b>(158)</b>                | <b>(379)</b>                | <b>(123)</b>                | <b>0,0</b>  | <b>(331)</b>                     | <b>(660)</b>                     | <b>(99,4)</b> |
| - of which personnel                                   |      | (89)                        | (160)                       | (402)                       | (144)                       | (355)                       | (117)                       | (31,5)      | (242)                            | (616)                            | n.a.          |
| - of which other                                       |      | (34)                        | (54)                        | (143)                       | (14)                        | (24)                        | (6)                         | 82,4        | (89)                             | (44)                             | 50,6          |

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   | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>% |        |
|-------------------------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|--------|
| <b>GERMANY</b>          |        |            |            |            |            |            |             |        |
| <b>ACCESS LINES</b>     |        |            |            |            |            |            |             |        |
| Fixed network           | ('000) | 1          | 20.354     | 20.227     | 20.093     | 19.971     | 19.873      | (2,4)  |
| retail IP-based         | ('000) | 1          | 6.354      | 6.887      | 7.470      | 7.958      | 8.435       | 32,8   |
| Broadband               | ('000) | 1          | 12.596     | 12.644     | 12.706     | 12.770     | 12.835      | 1,9    |
| Fiber                   | ('000) | 1,2        | 2.613      | 2.923      | 3.286      | 3.577      | 3.857       | 47,6   |
| TV (incl. IPTV, SAT)    | ('000) | 1          | 2.632      | 2.683      | 2.736      | 2.777      | 2.818       | 7,1    |
| ULLs                    | ('000) | 1          | 8.231      | 8.050      | 7.867      | 7.648      | 7.431       | (9,7)  |
| Wholesale bundled       | ('000) | 1          | 246        | 227        | 206        | 192        | 179         | (27,2) |
| Wholesale unbundled     | ('000) | 1          | 2.752      | 3.015      | 3.319      | 3.621      | 3.905       | 41,9   |
| Fiber                   | ('000) |            | 1.222      | 1.444      | 1.741      | 2.028      | 2.274       | 86,1   |
| <b>MOBILE CUSTOMERS</b> |        |            |            |            |            |            |             |        |
| Total                   | ('000) |            | 39.892     | 40.373     | 40.643     | 41.138     | 41.461      | 3,9    |
| - contract              | ('000) |            | 23.347     | 23.709     | 23.940     | 24.096     | 24.705      | 5,8    |
| - prepaid               | ('000) |            | 16.545     | 16.665     | 16.703     | 17.042     | 16.756      | 1,3    |

## CONSUMER OPERATIONALS

|                         | Note   | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>% |       |
|-------------------------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------|
| <b>GERMANY</b>          |        |            |            |            |            |            |             |       |
| <b>ACCESS LINES</b>     |        |            |            |            |            |            |             |       |
| Fixed network           | ('000) | 1          | 16.003     | 15.900     | 15.790     | 15.695     | 15.609      | (2,5) |
| retail IP-based         | ('000) | 1          | 5.653      | 6.076      | 6.521      | 6.872      | 7.236       | 28,0  |
| Broadband               | ('000) | 1          | 10.162     | 10.209     | 10.257     | 10.302     | 10.355      | 1,9   |
| Fiber                   | ('000) | 1,2        | 2.262      | 2.530      | 2.841      | 3.080      | 3.316       | 46,6  |
| TV (incl. IPTV, SAT)    | ('000) | 1          | 2.441      | 2.492      | 2.546      | 2.585      | 2.626       | 7,6   |
| <b>MOBILE CUSTOMERS</b> |        |            |            |            |            |            |             |       |
| Total                   | ('000) |            | 28.870     | 29.016     | 28.856     | 28.996     | 29.061      | 0,7   |
| - contract              | ('000) |            | 16.933     | 17.297     | 17.453     | 17.526     | 18.054      | 6,6   |
| - prepaid               | ('000) |            | 11.937     | 11.719     | 11.403     | 11.470     | 11.007      | (7,8) |

## BUSINESS OPERATIONALS

|                         | Note   | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>% |       |
|-------------------------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------|
| <b>GERMANY</b>          |        |            |            |            |            |            |             |       |
| <b>ACCESS LINES</b>     |        |            |            |            |            |            |             |       |
| Fixed network           | ('000) | 1          | 3.340      | 3.339      | 3.311      | 3.288      | 3.275       | (1,9) |
| retail IP-based         | ('000) | 1          | 667        | 773        | 897        | 1.025      | 1.126       | 68,8  |
| Broadband               | ('000) | 1          | 2.092      | 2.093      | 2.093      | 2.096      | 2.099       | 0,3   |
| Fiber                   | ('000) | 1,2        | 343        | 385        | 435        | 484        | 525         | 53,1  |
| TV (incl. IPTV, SAT)    | ('000) | 1          | 189        | 190        | 189        | 190        | 191         | 1,1   |
| <b>MOBILE CUSTOMERS</b> |        |            |            |            |            |            |             |       |
| Total                   | ('000) |            | 11.022     | 11.358     | 11.787     | 12.142     | 12.400      | 12,5  |
| - contract              | ('000) |            | 6.414      | 6.412      | 6.487      | 6.570      | 6.651       | 3,7   |
| - prepaid               | ('000) |            | 4.608      | 4.946      | 5.300      | 5.572      | 5.749       | 24,8  |

1 Figures do not add up.

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



## GERMANY REVENUE SPLIT - PRODUCTS

|   | Note         | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|--------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>GERMANY</b>                                  | <b>1</b>     | <b>5.593</b>                | <b>5.659</b>                | <b>22.421</b>               | <b>5.452</b>                | <b>5.406</b>                | <b>5.551</b>                | <b>(0,8)</b> | <b>16.762</b>                    | <b>16.409</b>                    | <b>(2,1)</b>  |
| <b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>              |              | <b>2.449</b>                | <b>2.462</b>                | <b>9.802</b>                | <b>2.410</b>                | <b>2.420</b>                | <b>2.395</b>                | <b>(2,2)</b> | <b>7.340</b>                     | <b>7.225</b>                     | <b>(1,6)</b>  |
| of which Fixed Revenues                         |              | 1.764                       | 1.758                       | 7.060                       | 1.755                       | 1.752                       | 1.746                       | (1,0)        | 5.302                            | 5.253                            | (0,9)         |
| Voice only revenues                             |              | 479                         | 469                         | 1.933                       | 459                         | 449                         | 439                         | (8,4)        | 1.464                            | 1.347                            | (8,0)         |
| Broadband revenues                              |              | 994                         | 993                         | 3.978                       | 993                         | 995                         | 995                         | 0,1          | 2.985                            | 2.983                            | (0,1)         |
| TV revenues                                     |              | 291                         | 296                         | 1.149                       | 303                         | 308                         | 312                         | 7,2          | 853                              | 923                              | 8,2           |
| of which Variable Revenues                      |              | 253                         | 247                         | 1.009                       | 226                         | 225                         | 216                         | (14,6)       | 762                              | 667                              | (12,5)        |
| of which Revenues from add-on options           |              | 52                          | 51                          | 206                         | 51                          | 49                          | 49                          | (5,8)        | 155                              | 149                              | (3,9)         |
| thereof revenues from voice centric options     |              | 18                          | 16                          | 70                          | 17                          | 16                          | 15                          | (16,7)       | 54                               | 48                               | (11,1)        |
| thereof revenues from broadband centric options |              | 18                          | 17                          | 69                          | 17                          | 17                          | 16                          | (11,1)       | 52                               | 50                               | (3,8)         |
| thereof revenues from TV centric options        |              | 17                          | 17                          | 67                          | 17                          | 17                          | 17                          | 0,0          | 50                               | 51                               | 2,0           |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>                    |              | <b>2.056</b>                | <b>2.072</b>                | <b>8.236</b>                | <b>1.941</b>                | <b>1.889</b>                | <b>2.053</b>                | <b>(0,1)</b> | <b>6.164</b>                     | <b>5.883</b>                     | <b>(4,6)</b>  |
| of which Service Revenues                       |              | 1.692                       | 1.673                       | 6.712                       | 1.649                       | 1.656                       | 1.696                       | 0,2          | 5.039                            | 5.001                            | (0,8)         |
| thereof Data Revenues                           |              | 776                         | 774                         | 3.083                       | 789                         | 801                         | 831                         | 7,1          | 2.309                            | 2.420                            | 4,8           |
| <b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>         | <b>1,2,3</b> | <b>846</b>                  | <b>836</b>                  | <b>3.332</b>                | <b>848</b>                  | <b>854</b>                  | <b>850</b>                  | <b>0,5</b>   | <b>2.496</b>                     | <b>2.552</b>                     | <b>2,2</b>    |
| of which access full ULL                        | <b>1</b>     | 302                         | 269                         | 1.148                       | 265                         | 258                         | 246                         | (18,5)       | 879                              | 769                              | (12,5)        |
| of which bundled and unbundled access line      |              | 157                         | 188                         | 648                         | 199                         | 239                         | 226                         | 43,9         | 460                              | 664                              | 44,3          |
| <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>54</b>                   | <b>57</b>                   | <b>227</b>                  | <b>53</b>                   | <b>50</b>                   | <b>50</b>                   | <b>(7,4)</b> | <b>170</b>                       | <b>153</b>                       | <b>(10,0)</b> |
| <b>OTHERS</b>                                   | <b>2,3</b>   | <b>188</b>                  | <b>232</b>                  | <b>824</b>                  | <b>200</b>                  | <b>193</b>                  | <b>204</b>                  | <b>8,5</b>   | <b>592</b>                       | <b>597</b>                       | <b>0,8</b>    |

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

|                    | Note         | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|--------------------|--------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>GERMANY</b>     | <b>1,4</b>   | <b>5.593</b>                | <b>5.659</b>                | <b>22.421</b>               | <b>5.452</b>                | <b>5.406</b>                | <b>5.551</b>                | <b>(0,8)</b> | <b>16.762</b>                    | <b>16.409</b>                    | <b>(2,1)</b> |
| Consumer           |              | 3.028                       | 3.034                       | 12.146                      | 2.922                       | 2.863                       | 2.967                       | (2,0)        | 9.112                            | 8.752                            | (4,0)        |
| Business customers |              | 1.486                       | 1.510                       | 5.942                       | 1.447                       | 1.451                       | 1.489                       | 0,2          | 4.432                            | 4.387                            | (1,0)        |
| Wholesale          | <b>1,2,3</b> | 934                         | 925                         | 3.685                       | 933                         | 943                         | 936                         | 0,2          | 2.760                            | 2.812                            | 1,9          |
| Others             | <b>2,3</b>   | 145                         | 190                         | 648                         | 150                         | 149                         | 159                         | 9,7          | 458                              | 458                              | 0,0          |

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  | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | FY<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|----------------------------------|-------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>     | (%)   | <b>1,8</b> | <b>1,8</b> | <b>1,7</b> | <b>1,6</b> | <b>1,4</b> | <b>1,6</b> | <b>(0,2p)</b> |
| - contract                       | (%)   | 1,9        | 1,8        | 1,7        | 1,5        | 1,7        | 1,4        | (0,5p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>         | (€)   | <b>56</b>  | <b>81</b>  | <b>68</b>  | <b>82</b>  | <b>76</b>  | <b>73</b>  | <b>30,4</b>   |
| - contract                       | (€)   | 82         | 122        | 100        | 124        | 109        | 96         | 17,1          |
| - prepaid                        | (€)   | 9          | 7          | 10         | 14         | 13         | 17         | 88,9          |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b> | (€)   | <b>231</b> | <b>276</b> | <b>251</b> | <b>252</b> | <b>302</b> | <b>238</b> | <b>3,0</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         | 21         | 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>53</b>  | <b>52</b>  | <b>52</b>  | <b>53</b>  | <b>1p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>          | (min) | <b>89</b>  | <b>89</b>  | <b>87</b>  | <b>88</b>  | <b>90</b>  | <b>89</b>  | <b>0,0</b>    |
| - contract                       | (min) | 138        | 139        | 137        | 138        | 141        | 140        | 1,4           |

## CONSUMER - KPIS

|                                  | Note  | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | FY<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|----------------------------------|-------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>     | (%)   | <b>2,2</b> | <b>2,1</b> | <b>2,1</b> | <b>2,0</b> | <b>1,7</b> | <b>2,1</b> | <b>(0,1p)</b> |
| - contract                       | (%)   | 2,2        | 2,1        | 2,0        | 1,8        | 2,1        | 1,7        | (0,5p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>         | (€)   | <b>56</b>  | <b>80</b>  | <b>69</b>  | <b>90</b>  | <b>85</b>  | <b>78</b>  | <b>39,3</b>   |
| - contract                       | (€)   | 70         | 107        | 90         | 116        | 106        | 94         | 34,3          |
| - prepaid                        | (€)   | 15         | 11         | 15         | 25         | 22         | 26         | 73,3          |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b> | (€)   | <b>257</b> | <b>301</b> | <b>272</b> | <b>277</b> | <b>333</b> | <b>278</b> | <b>8,2</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         | 19         | 20         | 19         | 19         | 19         | (5,0)         |
| - prepaid                        | (€)   | 4          | 3          | 4          | 3          | 4          | 4          | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>       | (%)   | <b>51</b>  | <b>51</b>  | <b>53</b>  | <b>52</b>  | <b>52</b>  | <b>53</b>  | <b>2p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>          | (min) | <b>80</b>  | <b>80</b>  | <b>78</b>  | <b>95</b>  | <b>98</b>  | <b>98</b>  | <b>22,8</b>   |
| - contract                       | (min) | 120        | 119        | 119        | 133        | 136        | 136        | 13,0          |

## BUSINESS CONSUMER - KPIS

|                                  | Note  | Q3<br>2015 | Q4<br>2015 | FY<br>2015 | Q1<br>2016 | Q2<br>2016 | Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|----------------------------------|-------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>     | (%)   | <b>0,6</b> | <b>0,8</b> | <b>0,7</b> | <b>0,6</b> | <b>0,6</b> | <b>0,5</b> | <b>(0,1p)</b> |
| - contract                       | (%)   | 0,9        | 1,2        | 0,8        | 0,8        | 0,7        | 0,7        | (0,2p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>         | (€)   | <b>58</b>  | <b>82</b>  | <b>64</b>  | <b>60</b>  | <b>52</b>  | <b>55</b>  | <b>(5,2)</b>  |
| - contract                       | (€)   | 160        | 223        | 164        | 163        | 125        | 112        | (30,0)        |
| - prepaid                        | (€)   | 1          | 1          | 2          | 2          | 2          | 1          | 0,0           |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b> | (€)   | <b>189</b> | <b>235</b> | <b>214</b> | <b>208</b> | <b>246</b> | <b>180</b> | <b>(4,8)</b>  |
| <b>ARPU</b>                      | (€)   | <b>17</b>  | <b>17</b>  | <b>18</b>  | <b>16</b>  | <b>15</b>  | <b>16</b>  | <b>(5,9)</b>  |
| - contract                       | (€)   | 28         | 28         | 29         | 28         | 27         | 28         | 0,0           |
| - prepaid                        | (€)   | 1          | 1          | 1          | 1          | 1          | 1          | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>       | (%)   | <b>52</b>  | <b>52</b>  | <b>53</b>  | <b>52</b>  | <b>52</b>  | <b>54</b>  | <b>2p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>          | (min) | <b>111</b> | <b>110</b> | <b>112</b> | <b>106</b> | <b>106</b> | <b>105</b> | <b>(5,4)</b>  |
| - contract                       | (min) | 186        | 191        | 186        | 190        | 194        | 194        | 4,4           |

# 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)             | max       | max       | max       | max               |
| - Data Speed (upload)               | max       | max       | 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    | XL PREMIUM        |
|--|-----------|-------------------|-------------------|
| Monthly charge (with top handset)          | 84.95     | 109.95            | 199,95            |
| 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             | flat              |
| - 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               | flat              |
| International SMS (pieces)                 | —         | 100               | flat              |
| HotSpot Flatrate                           | free      | free              | free              |
| MultiSim                                   | —         | free <sup>3</sup> | free <sup>3</sup> |
| Roaming Voice, SMS and Data                | free (EU) | free (EU)         | free (EU Plus)    |
| Fixed line number                          | —         | free              | —                 |
| Activation fee                             | 29.95     | 29.95             | 29.95             |
| Duration of contract                       | 24 months | 24 months         | 24 months         |

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

2 EU and Country Group 2

3 up to two MultiSIM bookable.

4 incl. 50 MB.

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

| <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>DayFlat unlimited</b>  |                              |
| Monthly charge                             | 4.95   | 4.95  |                              |
| Description                                | up to two MultiSIM bookable.   | Data Full Flat for 24h  |                              |
| <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)

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. 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

| 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<br>flat rate Internet usage | 16 Mbit/s bandwidth, flat rate Internet<br>usage flat rate voice usage | 50 Mbit/s bandwidth flat rate Internet<br>usage flat rate voice usage | 100 Mbit/s bandwidth <sup>5</sup> flat rate Internet<br>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 <sup>2</sup>  |   | --  |
| <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); -€5.00 for the first 12 months in combination with Entertain Sat

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

| 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<br>(up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage<br>flat rate voice usage | 50 Mbit/s bandwidth <sup>3</sup> + Hybrid LTE-Boost<br>(up to 50 Mbit/s), flat rate Internet usage<br>flat rate voice usage | 100 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost<br>(up to 100 Mbit/s), flat rate Internet usage<br>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 seperately (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,<br>voice usage per minute | Standard, voice usage per minute,<br>120 minutes included within Germany | Standard,<br>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                     |                                     | 69.95 (non-recurring charge)   |   |

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 1st of  
October 2016

| MAGENTA EINS <sup>1</sup> IN €         | MagentaEINS S  | MagentaEINS M  | MagentaEINS L  |
|--|--|--|--|
| Monthly charge                         | 39.90 <sup>2</sup>   | 54.85 <sup>2</sup>   | 69.85 <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 mobil" included without extra charge.   | EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 23 channels in HD quality. "EntertainTV mobil" included without extra charge.  | EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including 48 channels in HD quality. "EntertainTV mobil" included without extra charge.  |
| 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 € 54.90 (S), €74.85 (M) and €94,85 (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<br>(9:00-18:00), OLD | PEAK<br>(9:00-18:00), NEW              | OFF-PEAK<br>(18:00-9:00), OLD | OFF-PEAK<br>(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<br>(9:00-18:00), OLD | PEAK<br>(9:00-18:00), NEW <sup>1</sup> | OFF-PEAK<br>(18:00-9:00), OLD | OFF-PEAK<br>(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  | 29.78 <sup>2</sup>        |  | 27.11 <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>11</sup>       |  | 34.23 <sup>12</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 Sep. 30, 2016.

3 Depending on complexity - valid to Sep. 30, 2018.

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 from Jul. 01, 2014.

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.

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

12 Depending on complexity - valid from Jul. 01, 2014.



# CONTENT

|  |          |
|--|----------|
| At a Glance  | 3        |
| Excellent market position                            | 5        |
| <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 | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             | 1    | 7.060                       | 7.519                       | 28.963                      | 7.816                       | 8.196                       | 8.281                       | 17,3        | 21.444                         | 24.293                         | 13,3        |
| <b>NET REVENUE</b>                               | 1    | 7.060                       | 7.518                       | 28.961                      | 7.816                       | 8.195                       | 8.282                       | 17,3        | 21.443                         | 24.293                         | 13,3        |
| <b>EBITDA</b>                                    | 2    | 1.702                       | 2.075                       | 6.654                       | 1.908                       | 2.172                       | 2.156                       | 26,7        | 4.579                          | 6.236                          | 36,2        |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenues)          | %    | 24,1                        | 27,6                        | 23,0                        | 24,4                        | 26,5                        | 26,0                        | 1,9p        | 21,4                           | 25,7                           | 4,3p        |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (931)                       | (1.153)                     | (3.775)                     | (1.312)                     | (1.302)                     | (1.315)                     | (41,2)      | (2.622)                        | (3.929)                        | (49,8)      |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 771                         | 922                         | 2.879                       | 596                         | 870                         | 841                         | 9,1         | 1.957                          | 2.307                          | 17,9        |
| <b>CASH CAPEX</b>                                | 3    | 1.044                       | 1.297                       | 4.182                       | 1.200                       | 1.211                       | 1.042                       | (0,2)       | 2.885                          | 3.453                          | 19,7        |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         | 3    | 658                         | 778                         | 2.472                       | 708                         | 961                         | 1.114                       | 69,3        | 1.694                          | 2.783                          | 64,3        |

### FINANCIALS (AS REPORTED)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | 7.059                       | 7.518                       | 28.925                      | 7.816                       | 8.196                       | 8.281                       | 17,3        | 21.407                         | 24.293                         | 13,5        |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | 7.059                       | 7.518                       | 28.924                      | 7.816                       | 8.195                       | 8.282                       | 17,3        | 21.406                         | 24.293                         | 13,5        |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | 1.468                       | 2.069                       | 6.229                       | 2.268                       | 2.123                       | 2.241                       | 52,7        | 4.160                          | 6.632                          | 59,4        |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 20,8                        | 27,5                        | 21,5                        | 29,0                        | 25,9                        | 27,1                        | 6,3p        | 19,4                           | 27,3                           | 7,9p        |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (931)                       | (1.153)                     | (3.775)                     | (1.312)                     | (1.302)                     | (1.315)                     | (41,2)      | (2.622)                        | (3.929)                        | (49,8)      |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 537                         | 916                         | 2.454                       | 956                         | 821                         | 926                         | 72,4        | 1.538                          | 2.703                          | 75,7        |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | 1.103                       | 1.319                       | 6.381                       | 1.756                       | 1.251                       | 1.671                       | 51,5        | 5.062                          | 4.678                          | (7,6)       |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | 365                         | 750                         | (152)                       | 512                         | 872                         | 570                         | 56,2        | (902)                          | 1.954                          | n.a.        |

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, and EUR (85mn) in Q3/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, EUR 556mn in Q1/16, EUR 40mn in Q2/16, and EUR 629mn in Q3/16.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

|  | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                               |          | <b>7.059</b>                | <b>7.518</b>                | <b>28.925</b>               | <b>7.816</b>                | <b>8.196</b>                | <b>8.281</b>                | <b>17,3</b> | <b>21.407</b>                  | <b>24.293</b>                  | <b>13,5</b> |
| Profit (loss) from operations = EBIT               |          | 537                         | 916                         | 2.454                       | 956                         | 821                         | 926                         | 72,4        | 1.538                          | 2.703                          | 75,7        |
| - Depreciation, amortization and impairment losses |          | (931)                       | (1.153)                     | (3.775)                     | (1.312)                     | (1.302)                     | (1.315)                     | (41,2)      | (2.622)                        | (3.929)                        | (49,8)      |
| <b>= EBITDA</b>                                    |          | <b>1.468</b>                | <b>2.069</b>                | <b>6.229</b>                | <b>2.268</b>                | <b>2.123</b>                | <b>2.241</b>                | <b>52,7</b> | <b>4.160</b>                   | <b>6.632</b>                   | <b>59,4</b> |
| EBITDA margin                                      | %        | 20,8                        | 27,5                        | 21,5                        | 29,0                        | 25,9                        | 27,1                        | 6,3p        | 19,4                           | 27,3                           | 7,9p        |
| - Special factors affecting EBITDA                 |          | (234)                       | (6)                         | (425)                       | 360                         | (49)                        | 85                          | n.a.        | (419)                          | 396                            | n.a.        |
| <b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>       | <b>1</b> | <b>1.702</b>                | <b>2.075</b>                | <b>6.654</b>                | <b>1.908</b>                | <b>2.172</b>                | <b>2.156</b>                | <b>26,7</b> | <b>4.579</b>                   | <b>6.236</b>                   | <b>36,2</b> |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)       | %        | 24,1                        | 27,6                        | 23,0                        | 24,4                        | 26,5                        | 26,0                        | 1,9p        | 21,4                           | 25,7                           | 4,3p        |

## SPECIAL FACTORS

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <b>EFFECTS ON EBITDA</b>                               |      | <b>(234)</b>                | <b>(6)</b>                  | <b>(425)</b>                | <b>360</b>                  | <b>(49)</b>                 | <b>85</b>                   | <b>(419)</b>                   | <b>396</b>                     |
| - of which personnel                                   |      | (4)                         | (4)                         | (50)                        | (7)                         | (2)                         | (1)                         | (46)                           | (10)                           |
| - of which other                                       |      | (230)                       | (2)                         | (375)                       | 367                         | (47)                        | 86                          | (373)                          | 406                            |
| <b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b> |      | <b>(234)</b>                | <b>(6)</b>                  | <b>(425)</b>                | <b>360</b>                  | <b>(49)</b>                 | <b>85</b>                   | <b>(419)</b>                   | <b>396</b>                     |
| - of which personnel                                   |      | (4)                         | (4)                         | (50)                        | (7)                         | (2)                         | (1)                         | (46)                           | (10)                           |
| - of which other                                       |      | (230)                       | (2)                         | (375)                       | 367                         | (47)                        | 86                          | (373)                          | 406                            |

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, and EUR (85mn) in Q3/16.

# UNITED STATES <sup>4</sup>

## OPERATIONAL

|   | Note        | Q3<br>2015    | Q4<br>2015    | FY<br>2015    | Q1<br>2016    | Q2<br>2016    | Q3<br>2016    | Change<br>%   | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |             |
|---|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------|-------------|
| <b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>                        | ('000)      | <b>61.220</b> | <b>63.282</b> | <b>63.282</b> | <b>65.503</b> | <b>67.384</b> | <b>69.354</b> | <b>13,3</b>   | <b>61.220</b>                  | <b>69.354</b>                  | <b>13,3</b>   |             |
| Branded postpaid  | ('000)      | 30.403        | 31.695        | 31.695        | 32.736        | 33.626        | 33.230        | 9,3           | 30.403                         | 33.230                         | 9,3           |             |
| Branded prepay  | ('000)      | 17.162        | 17.631        | 17.631        | 18.438        | 18.914        | 19.272        | 12,3          | 17.162                         | 19.272                         | 12,3          |             |
| <b>- BRANDED</b>  | ('000)      | <b>47.565</b> | <b>49.326</b> | <b>49.326</b> | <b>51.174</b> | <b>52.540</b> | <b>52.502</b> | <b>10,4</b>   | <b>47.565</b>                  | <b>52.502</b>                  | <b>10,4</b>   |             |
| <b>- WHOLESALE</b>                                      | ('000)      | <b>13.655</b> | <b>13.956</b> | <b>13.956</b> | <b>14.329</b> | <b>14.844</b> | <b>16.852</b> | <b>23,4</b>   | <b>13.655</b>                  | <b>16.852</b>                  | <b>23,4</b>   |             |
| <b>NET ADDS</b>   | ('000)      | <b>2.312</b>  | <b>2.062</b>  | <b>8.264</b>  | <b>2.221</b>  | <b>1.881</b>  | <b>1.970</b>  | <b>(14,8)</b> | <b>6.202</b>                   | <b>6.072</b>                   | <b>(2,1)</b>  |             |
| Branded postpaid  | ('000)      | 1.085         | 1.292         | 4.510         | 1.041         | 890           | 969           | (10,7)        | 3.218                          | 2.900                          | (9,9)         |             |
| Branded prepay  | ('000)      | 595           | 469           | 1.315         | 807           | 476           | 684           | 15,0          | 846                            | 1.967                          | n.a.          |             |
| <b>- BRANDED</b>  | ('000)      | <b>1.680</b>  | <b>1.761</b>  | <b>5.825</b>  | <b>1.848</b>  | <b>1.366</b>  | <b>1.653</b>  | <b>(1,6)</b>  | <b>4.064</b>                   | <b>4.867</b>                   | <b>19,8</b>   |             |
| <b>- WHOLESALE</b>                                      | ('000)      | <b>632</b>    | <b>301</b>    | <b>2.439</b>  | <b>373</b>    | <b>515</b>    | <b>317</b>    | <b>(49,8)</b> | <b>2.138</b>                   | <b>1.205</b>                   | <b>(43,6)</b> |             |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                            | (%)         | <b>3,5</b>    | <b>3,5</b>    | <b>3,4</b>    | <b>3,0</b>    | <b>3,0</b>    | <b>3,2</b>    | <b>(0,3p)</b> | <b>3,4</b>                     | <b>3,1</b>                     | <b>(0,3p)</b> |             |
| - Branded postpaid                                      | (%)         | 1,6           | 1,6           | 1,5           | 1,5           | 1,4           | 1,5           | (0,1p)        | 1,5                            | 1,5                            | 0,0p          |             |
| - Branded prepay  | (%)         | 4,1           | 4,1           | 4,5           | 3,8           | 3,9           | 3,8           | (0,3p)        | 4,5                            | 3,9                            | (0,6p)        |             |
| <b>TOTAL REVENUES</b>                                   | (€ million) | <b>7.059</b>  | <b>7.518</b>  | <b>28.925</b> | <b>7.816</b>  | <b>8.196</b>  | <b>8.281</b>  | <b>17,3</b>   | <b>21.407</b>                  | <b>24.293</b>                  | <b>13,5</b>   |             |
| Service revenue   | (€ million) | 1             | 5.553         | 5.880         | 21.906        | 5.870         | 5.982         | 6.258         | 12,7                           | 16.026                         | 18.110        | 13,0        |
| <b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>            | (€ million) | <b>2</b>      | <b>1.702</b>  | <b>2.075</b>  | <b>6.654</b>  | <b>1.908</b>  | <b>2.172</b>  | <b>2.156</b>  | <b>26,7</b>                    | <b>4.579</b>                   | <b>6.236</b>  | <b>36,2</b> |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)            | (%)         | 24,1          | 27,6          | 23,0          | 24,4          | 26,5          | 26,0          | 1,9p          | 21,4                           | 25,7                           | 4,3p          |             |
| (EBITDA / total revenue)                                | (%)         | 30,7          | 35,3          | 30,4          | 32,5          | 36,3          | 34,5          | 3,8p          | 28,6                           | 34,4                           | 5,8p          |             |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)            | (%)         | 30,7          | 35,3          | 30,4          | 32,5          | 36,3          | 34,5          | 3,8p          | 28,6                           | 34,4                           | 5,8p          |             |
| (EBITDA / service revenue)                              | (%)         | 31            | 32            | 31            | 30            | 30            | 31            | 0,0           | 31                             | 30                             | (3,2)         |             |
| <b>BLENDED ARPU</b>                                     | (€)         | <b>31</b>     | <b>32</b>     | <b>31</b>     | <b>30</b>     | <b>30</b>     | <b>31</b>     | <b>0,0</b>    | <b>31</b>                      | <b>30</b>                      | <b>(3,2)</b>  |             |
| - Branded postpaid                                      | (€)         | 41            | 42            | 41            | 40            | 39            | 40            | (2,4)         | 41                             | 40                             | (2,4)         |             |
| - Branded prepay  | (€)         | 33            | 34            | 34            | 34            | 33            | 34            | 3,0           | 34                             | 34                             | 0,0           |             |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                              | (%)         | <b>57</b>     | <b>58</b>     | <b>56</b>     | <b>58</b>     | <b>59</b>     | <b>58</b>     | <b>1,0p</b>   | <b>56</b>                      | <b>58</b>                      | <b>2,0p</b>   |             |
| <b>CASH CAPEX</b>                                       | (€ million) | <b>1.103</b>  | <b>1.319</b>  | <b>6.381</b>  | <b>1.756</b>  | <b>1.251</b>  | <b>1.671</b>  | <b>51,5</b>   | <b>5.062</b>                   | <b>4.678</b>                   | <b>(7,6)</b>  |             |
| <b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>        | (€ million) | <b>3</b>      | <b>1.044</b>  | <b>1.297</b>  | <b>4.182</b>  | <b>1.200</b>  | <b>1.211</b>  | <b>(0,2)</b>  | <b>2.885</b>                   | <b>3.453</b>                   | <b>19,7</b>   |             |
| <b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b> | (€ million) | <b>3</b>      | <b>658</b>    | <b>778</b>    | <b>2.472</b>  | <b>708</b>    | <b>961</b>    | <b>69,3</b>   | <b>1.694</b>                   | <b>2.783</b>                   | <b>64,3</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 234mn in Q3/15, EUR 6mn in Q4/15, EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, and EUR (85mn) in Q3/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 59mn in Q3/15, EUR 22mn in Q4/15, EUR 556mn in Q1/16, EUR 40mn in Q2/16, and EUR (629mn) in Q3/16.

4 On September 1, 2016 T-Mobile US sold its marketing rights to certain of T-Mobile US' existing co-branded customers to a current wholesale partner for a nominal consideration (the Wholesale Transaction).

Upon the sale, the transaction resulted in a transfer of 1,365 thousand branded postpaid customers and 326 thousand branded prepay customers to wholesale customers. Prospectively from September 1, 2016, net customer additions for these customers are included within wholesale customers. Ending customers as of September 30, 2016 reflect the transfer in connection with the transaction.



# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL IN US-\$

|   | Note          | Q3<br>2015    | Q4<br>2015    | FY<br>2015    | Q1<br>2016    | Q2<br>2016    | Q3<br>2016    | Change<br>%   | Q1-Q3<br>2015<br>millions of € | Q1-Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------|
| <b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>                        | ('000)        | <b>61.220</b> | <b>63.282</b> | <b>63.282</b> | <b>65.503</b> | <b>67.384</b> | <b>69.354</b> | <b>13,3</b>   | <b>61.220</b>                  | <b>69.354</b>                  | <b>13,3</b>   |
| Branded postpaid  | ('000)        | 30.403        | 31.695        | 31.695        | 32.736        | 33.626        | 33.230        | 9,3           | 30.403                         | 33.230                         | 9,3           |
| Branded prepay  | ('000)        | 17.162        | 17.631        | 17.631        | 18.438        | 18.914        | 19.272        | 12,3          | 17.162                         | 19.272                         | 12,3          |
| <b>- BRANDED</b>  | ('000)        | <b>47.565</b> | <b>49.326</b> | <b>49.326</b> | <b>51.174</b> | <b>52.540</b> | <b>52.502</b> | <b>10,4</b>   | <b>47.565</b>                  | <b>52.502</b>                  | <b>10,4</b>   |
| <b>- WHOLESALE</b>                                      | ('000)        | <b>13.655</b> | <b>13.956</b> | <b>13.956</b> | <b>14.329</b> | <b>14.844</b> | <b>16.852</b> | <b>23,4</b>   | <b>13.655</b>                  | <b>16.852</b>                  | <b>23,4</b>   |
| <b>NET ADDS</b>   | ('000)        | <b>2.312</b>  | <b>2.062</b>  | <b>8.264</b>  | <b>2.221</b>  | <b>1.881</b>  | <b>1.970</b>  | <b>(14,8)</b> | <b>6.202</b>                   | <b>6.072</b>                   | <b>(2,1)</b>  |
| Branded postpaid  | ('000)        | 1.085         | 1.292         | 4.510         | 1.041         | 890           | 969           | (10,7)        | 3.218                          | 2.900                          | (9,9)         |
| Branded prepay  | ('000)        | 595           | 469           | 1.315         | 807           | 476           | 684           | 15,0          | 846                            | 1.967                          | n.a.          |
| <b>- BRANDED</b>  | ('000)        | <b>1.680</b>  | <b>1.761</b>  | <b>5.825</b>  | <b>1.848</b>  | <b>1.366</b>  | <b>1.653</b>  | <b>(1,6)</b>  | <b>4.064</b>                   | <b>4.867</b>                   | <b>19,8</b>   |
| <b>- WHOLESALE</b>                                      | ('000)        | <b>632</b>    | <b>301</b>    | <b>2.439</b>  | <b>373</b>    | <b>515</b>    | <b>317</b>    | <b>(49,8)</b> | <b>2.138</b>                   | <b>1.205</b>                   | <b>(43,6)</b> |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                            | (%)           | <b>3,5</b>    | <b>3,5</b>    | <b>3,4</b>    | <b>3,0</b>    | <b>3,0</b>    | <b>3,2</b>    | <b>(0,3p)</b> | <b>3,4</b>                     | <b>3,1</b>                     | <b>(0,3p)</b> |
| - Branded postpaid                                      | (%)           | 1,6           | 1,6           | 1,5           | 1,5           | 1,4           | 1,5           | (0,1p)        | 1,5                            | 1,5                            | 0,0p          |
| - Branded prepay  | (%)           | 4,1           | 4,1           | 4,5           | 3,8           | 3,9           | 3,8           | (0,3p)        | 4,5                            | 3,9                            | (0,6p)        |
| <b>TOTAL REVENUES</b>                                   | (USD million) | <b>7.849</b>  | <b>8.227</b>  | <b>32.069</b> | <b>8.619</b>  | <b>9.256</b>  | <b>9.244</b>  | <b>17,8</b>   | <b>23.842</b>                  | <b>27.119</b>                  | <b>13,7</b>   |
| Service revenue   | (USD million) | 6.177         | 6.433         | 24.282        | 6.472         | 6.756         | 6.985         | 13,1          | 17.849                         | 20.213                         | 13,2          |
| <b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>            | (USD million) | <b>1.893</b>  | <b>2.268</b>  | <b>7.355</b>  | <b>2.104</b>  | <b>2.453</b>  | <b>2.406</b>  | <b>27,1</b>   | <b>5.087</b>                   | <b>6.963</b>                   | <b>36,9</b>   |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)            | (%)           | 24,1          | 27,6          | 22,9          | 24,4          | 26,5          | 26,0          | 1,9p          | 21,3                           | 25,7                           | 4,4p          |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)            | (%)           | 30,6          | 35,3          | 30,3          | 32,5          | 36,3          | 34,4          | 3,8p          | 28,5                           | 34,4                           | 5,9p          |
| <b>BLENDED ARPU</b>                                     | (USD)         | <b>34</b>     | <b>35</b>     | <b>34</b>     | <b>34</b>     | <b>34</b>     | <b>34</b>     | <b>0,0</b>    | <b>34</b>                      | <b>34</b>                      | <b>0,0</b>    |
| - Branded postpaid                                      | (USD)         | 45            | 46            | 45            | 44            | 44            | 45            | 0,0           | 45                             | 44                             | (2,2)         |
| - Branded prepay  | (USD)         | 37            | 37            | 37            | 37            | 37            | 38            | 2,7           | 37                             | 37                             | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                              | (%)           | <b>57</b>     | <b>58</b>     | <b>56</b>     | <b>58</b>     | <b>59</b>     | <b>58</b>     | <b>1,0p</b>   | <b>56</b>                      | <b>58</b>                      | <b>2,0p</b>   |
| <b>CASH CAPEX</b>                                       | (USD million) | <b>1.224</b>  | <b>1.453</b>  | <b>7.141</b>  | <b>1.933</b>  | <b>1.413</b>  | <b>1.867</b>  | <b>52,5</b>   | <b>5.688</b>                   | <b>5.213</b>                   | <b>(8,4)</b>  |
| <b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>        | (USD million) | <b>1.157</b>  | <b>1.428</b>  | <b>4.647</b>  | <b>1.322</b>  | <b>1.368</b>  | <b>1.161</b>  | <b>0,3</b>    | <b>3.219</b>                   | <b>3.851</b>                   | <b>19,6</b>   |
| <b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b> | (USD million) | <b>3</b>      | <b>736</b>    | <b>840</b>    | <b>2.708</b>  | <b>782</b>    | <b>1.085</b>  | <b>1.245</b>  | <b>1.868</b>                   | <b>3.112</b>                   | <b>66,6</b>   |

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 259mn in Q3/15, USD 6mn in Q4/15, USD 400mn in Q1/16, USD (56mn) in Q2/16, and USD 96mn in Q3/16.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 67mn in Q3/15, USD 25mn in Q4/15, USD 611mn in Q1/16, USD 45mn in Q2/16, and USD 706mn in Q3/16.

4 On September 1, 2016 T-Mobile US sold its marketing rights to certain of T-Mobile US' existing co-branded customers to a current wholesale partner for a nominal consideration (the Wholesale Transaction).

Upon the sale, the transaction resulted in a transfer of 1,365 thousand branded postpaid customers and 326 thousand branded prepay customers to wholesale customers. Prospectively from September 1, 2016,

net customer additions for these customers are included within wholesale customers. Ending customers as of September 30, 2016 reflect the transfer in connection with the transaction.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

|  |                             |
|--|-----------------------------|
| <b>T-MOBILE ONE (Individual)</b> <sup>*1,2,3,6,7,8,10,11,13,15,17</sup>        | <b>PRICING</b> <sup>8</sup> |
| T-Mobile ONE (Unlimited Talk, Text and 4G LTE Web)                             | \$70.00 <sup>9</sup>        |
| <b>T-Mobile ONE Add-On Feature</b> <sup>*3,7,8,11,13,16,17</sup>               | <b>PRICING</b> <sup>8</sup> |
| T-Mobile ONE Plus  | \$25.00/line                |
| <b>SIMPLE CHOICE PLAN (Individual)</b> <sup>1,2,3,5,6,7,8,10,11,12,14,17</sup> | <b>PRICING</b> <sup>8</sup> |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data <sup>4</sup>    | \$50.00                     |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data <sup>4</sup>    | \$65.00                     |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data                | \$80.00                     |

\* T-Mobile ONE launched Sept. 1, 2016

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. All unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network. On Simple Choice plan options full speeds available up to monthly allotment, then slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB, 6 GB & 10 GB full-speed plans, T-Mobile One unlimited high-speed data plan and T-Mobile One Plus add-on feature 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

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

6 All Simple Choice plan options include Mobile HotSpot (tethering) capability that share the same full speed data allotment of their data plan, then slowed to 2G speeds for balance of service period. T-Mobile ONE includes unlimited tethering @ 512 Mbps. 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 or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

9 Price shown already reflecting \$5 AutoPay discount. Payment must process successfully via AutoPay & must stay enrolled in AutoPay. Discount is via bill credit on next month's bill.

10 All postpaid plans include unlimited (2G) data and text while in over 140 countries & destinations at no extra charge; calls at \$0.20/min.

11 All postpaid plans include free data for music streaming on select music services.

12 6-10GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year, up to 20GB.

13 All postpaid plans include unlimited talk, text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

14 All postpaid Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes detectable video typically streaming at DVD quality (480p+), unless video provider opts-out; on opt-out, high-speed data consumption will continue as if Binge On were not enabled. For best performance, leave any video streaming applications at their default automatic resolution setting. Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new Simple Choice data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services not counting against the data limit.

15 With T-Mobile ONE, video typically streams on smartphone/tablet at DVD quality (480p) unless you add the T-Mobile ONE Plus add-on feature. Video tethering at max 3G speeds.

16 T-Mobile ONE Plus provides unlimited Mobile HotSpot (tethering) at 4G LTE speeds, unlimited video streaming at DVD quality (480p), unlimited HD daily video pass (opt-in daily for HD) and unlimited data @ 256kbps and text while in over 140 countries & destinations at no extra charge; calls at \$0.20/min.

17 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

|  |   |
|--|---|
| <b>T-MOBILE ONE (Family)</b> <sup>*1,2,3,5,6,7,9,10,12,14,16</sup>   | <b>PRICING</b> <sup>7</sup>             |
| T-Mobile ONE (Unlimited Talk, Text and 4G LTE Web)   | \$120.00 for first 2 lines <sup>8</sup> |
| T-Mobile ONE (Unlimited Talk, Text and 4G LTE Web) (3-12 lines)  | \$20.00/line <sup>8</sup>               |
| <b>T-Mobile ONE Add-On Feature</b> <sup>*3,6,7,10,12,15,17</sup>   | <b>PRICING</b> <sup>7</sup>             |
| T-Mobile ONE Plus  | \$25.00/line                            |
| <b>SIMPLE CHOICE PLAN (Family)</b> <sup>1,2,3,4,5,6,7,9,10,11,12,13,16,17</sup><br><b>(Included Features Per Line)</b> | <b>PRICING</b> <sup>7</sup>             |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data   | \$80.00 for first 2 lines               |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data (3-12 lines)  | \$10.00/line                            |
| <b>DATA PLAN ADD-ON TO SIMPLE CHOICE MULTI-LINE</b> <sup>2,3,5,6,7,9,10,11,12,13,16,17</sup>                           | <b>PRICING</b> <sup>7,15</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)        |

\* T-Mobile ONE launched Sept. 1, 2016

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. All unlimited data plans are unlimited while on T-Mobile's network. On Simple Choice plan options full speeds available up to monthly allotment, then slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB, 6 GB & 10 GB full-speed plans, T-Mobile One unlimited high-speed data plan and T-Mobile One Plus add-on feature include 200 MB roaming.

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

5 All Simple Choice plan options include Smartphone Mobile HotSpot (tethering) capability that share the same full speed data allotment of their data plan, then slowed to 2G speeds for balance of service period. T-Mobile ONE includes unlimited tethering @ 512 Mbps. 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 or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

8 Price shown already reflects \$5 AutoPay discount. Payment must process successfully via AutoPay & must stay enrolled in AutoPay. Discount is via bill credit on next month's bill.

9 All postpaid plans include unlimited (2G) data and text while in over 140 countries & destinations at no extra charge per line; calls at \$0.20/min.

10 All postpaid plans 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 plans 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 typically streaming at DVD quality (480p+), unless video provider opts-out; on opt-out, high-speed data consumption will continue as if Binge On were not enabled. For best performance, leave any video streaming applications at their default automatic resolution setting. Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new Simple Choice data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services not counting against the data limit.

14 With T-Mobile ONE, video typically streams on smartphone/tablet at DVD quality (480p) unless you add the T-Mobile ONE Plus add-on feature. Video tethering at max 3G speeds.

15 T-Mobile ONE Plus provides unlimited Mobile HotSpot (tethering) at 4G LTE speeds, unlimited video streaming at DVD quality (480p), unlimited HD daily video pass (opt-in daily for HD) and unlimited data @ 256kbps and text while in over 140 countries & destinations at no extra charge; calls at \$0.20/min.

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

17 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

| <b>SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)</b> <sup>1,2,3,4,5,6,7,9,10,11,13</sup>        | <b>PRICING</b> <sup>9</sup> |
|---|-----------------------------|
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 2GB of full speed data <sup>12</sup>          | \$50.00                     |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 6GB of full speed data <sup>12</sup>          | \$65.00                     |
| Unlimited Talk, Text and Web with up to 10GB of full speed data <sup>12</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 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB, 6 GB & 10 GB full-speed plans and unlimited 4G LTE full-speed plan with 14 GB Smartphone Mobile HotSpot feature include 200 MB roaming.

9 All prices reflect monthly charges. \$20 SIM starter kit or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge may be required. Capable device required to achieve 4G LTE speeds.

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

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

12 All Pay in Advance Simple Choice plan options include Binge On, which optimizes detectable video typically streaming at DVD quality (480p+), unless video provider opts-out; on opt-out, high-speed data consumption will continue as if Binge On were not enabled. For best performance, leave any video streaming applications at their default automatic resolution setting. Customers may disable Binge On at any time, but will lose Binge On benefits. All new Simple Choice data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services not counting against the data limit, except for the Unlimited 4G LTE plan.

13 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

| <b>ADDITIONAL ADD-ON FOR PAY IN ADVANCE PLANS \$50/MONTH OR HIGHER</b> | <b>TALK/TEXT PRICING</b> <sup>9</sup> |
|--|---------------------------------------|
| Stateside International Talk with Mobile <sup>8</sup>                  | \$15.00                               |

8 Unlimited calling to mobile numbers in 30+ countries and unlimited calling to landlines in 70+ countries, unlimited texting to 200+ countries, and discounted calling rates to the rest of the world.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

| <b>SIMPLY PREPAID PLAN (PREPAID)</b> <sup>1,2,4,5,6,9,10</sup>          | <b>PRICING</b> <sup>9</sup> |
|---|-----------------------------|
| 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 typically streaming at DVD quality (480p+), unless video provider opts-out; on opt-out, high-speed data consumption will continue as if Bing On were not enabled. For best performance, leave any video streaming applications at their default automatic resolution setting. Customers may disable Data Maximizer at any time.

9 All prices reflect monthly charges. \$20 SIM starter kit or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge may be required. Capable device required to achieve 4G LTE speeds.

10 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

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

11 Applicable on all monthly prepaid plans; not applicable on Pay As You Go plans.

12 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.

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> <sup>9,10</sup> | <b>PRICING</b> <sup>9</sup> |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| 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 \$0.10 per minute or message.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

|   |                               |
|---|-------------------------------|
| <b>T-Mobile ONE (Mobile Internet)</b> <sup>1,4,5,6,8,10,11,12,14,16</sup>   | <b>PRICING</b> <sup>1</sup>   |
| T-Mobile ONE (Unlimited 4G LTE data)  | \$20.00 <sup>1</sup>          |
| <b>T-Mobile ONE Add-On Feature</b> <sup>1,5,6,8,9,12,15,16</sup>            | <b>PRICING</b> <sup>1</sup>   |
| T-Mobile ONE Plus   | \$25.00/line                  |
| <b>SIMPLE CHOICE (Mobile Internet)</b> <sup>1,2,4,5,6,8,9,11,12,13,16</sup> | <b>PRICING</b> <sup>1,2</sup> |
| Mobile Internet up to 2 GB of 4G LTE <sup>1</sup>                           | \$20.00                       |
| Mobile Internet up to 6 GB of 4G LTE <sup>1,10</sup>                        | \$35.00                       |
| Mobile Internet up to 10 GB of 4G LTE <sup>7,10</sup>                       | \$50.00                       |
| Mobile Internet up to 14 GB of 4G LTE <sup>7,10</sup>                       | \$65.00                       |
| Mobile Internet up to 18 GB of 4G LTE <sup>7,10</sup>                       | \$80.00                       |
| Mobile Internet up to 22 GB of 4G LTE <sup>10</sup>                         | \$95.00                       |

\* T-Mobile ONE launched Sept. 1, 2016

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$20 SIM starter kit or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge 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 Price shown already reflecting \$5 AutoPay discount. Payment must process successfully via AutoPay & must stay enrolled in AutoPay. Discount is via bill credit on next month's bill.

4 All Simple Choice plan options include Smartphone Mobile HotSpot (tethering) capability that share the same full speed data allotment of their data plan, then slowed to 2G speeds for balance of service period. T-Mobile ONE includes unlimited tethering @ 512 Mbps. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

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

7 Customers may choose to add more full speed data in increments of 4 GB/each \$15 more per month per line, up to 22 GB of data. Or purchase an On Demand Mobile Internet (full speed data) Pass by day or week increments. (See On Demand Mobile Internet Passes (Postpaid) below).

8 On-network and domestic roaming data allotments differ: 2 GB through 22 GB full-speed plans, T-Mobile One unlimited high-speed data plan and T-Mobile One Plus add-on feature include 200 MB roaming.

9 All postpaid Mobile Internet plans include free data for music streaming on select music stations.

10 \$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.

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

12 All postpaid Mobile Internet plans include unlimited text and data in Mexico and Canada just like in the U.S.

13 Postpaid Mobile Internet Simple Choice plans include Bing+ On, which optimizes detectable video typically streaming at DVD quality (480p+), unless video provider opts-out; on opt-out, high-speed data consumption will continue as if Bing+ On were not enabled. For best performance, leave any video streaming applications at their default automatic resolution setting. Customers may disable Bing+ On at any time, but will lose Bing+ On benefits. All new Simple Choice data plans with 6GB or more include unlimited video streaming from participating video services not counting against the data limit.

14 With T-Mobile ONE, video typically streams on smartphone/tablet at DVD quality (480p) unless you add an HD Day Pass or T-Mobile ONE Plus add-on. Video tethering at max 3G speeds.

15 T-Mobile ONE Plus provides unlimited Mobile HotSpot (tethering) at 4G LTE speeds, unlimited video streaming at DVD quality (480p), unlimited HD daily video pass (opt-in daily for HD) and unlimited data @ 256kbps and text while in over 140 countries & destinations at no extra charge

16 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| <b>ON DEMAND MOBILE INTERNET PASSES (Postpaid)</b> <sup>1,2,3,4,5</sup> | <b>PRICING</b> <sup>1</sup> |
| Mobile Internet 500 MB data (use for 1 days)                            | \$5.00                      |
| Mobile Internet 1 GB data (use for 7 days)                              | \$10.00                     |

1 Credit approval, \$20 SIM starter kit or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge 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

5 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

| <b>PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES</b> <sup>1,2,3,4</sup>  | <b>PRICING</b> <sup>1</sup> | <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 or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge 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.

4 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.

| <b>PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES</b> <sup>1,2,3,4</sup> | <b>PRICING</b> <sup>1</sup> | <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 or, in stores & on customer service calls, upgrade support charge 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.

4 On all plans, during congestion the top 3% of data users (>26GB/mo.) may notice reduced speeds until next bill cycle. On-device usage is prioritized over tethering usage, which may result in higher speeds for data used on device.



# CONTENT

|  |          |
|--|----------|
| At a Glance  | 3        |
| Excellent market position                            | 5        |
| <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/>                  |    |

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

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

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

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

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

|                 |    |
|-----------------|----|
| <hr/>           |    |
| <b>GLOSSARY</b> | 84 |
| <hr/>           |    |



## EUROPE

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

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>3.261</b>                | <b>3.397</b>                | <b>13.024</b>               | <b>3.080</b>                | <b>3.106</b>                | <b>3.223</b>                | <b>(1,2)</b> | <b>9.627</b>                     | <b>9.409</b>                     | <b>(2,3)</b>  |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>3.200</b>                | <b>3.334</b>                | <b>12.782</b>               | <b>3.018</b>                | <b>3.020</b>                | <b>3.140</b>                | <b>(1,9)</b> | <b>9.448</b>                     | <b>9.178</b>                     | <b>(2,9)</b>  |
| <b>EBITDA</b>                                    | 2    | <b>1.157</b>                | <b>1.075</b>                | <b>4.329</b>                | <b>986</b>                  | <b>1.038</b>                | <b>1.100</b>                | <b>(4,9)</b> | <b>3.254</b>                     | <b>3.124</b>                     | <b>(4,0)</b>  |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 35,5                        | 31,6                        | 33,2                        | 32,0                        | 33,4                        | 34,1                        | (1,4p)       | 33,8                             | 33,2                             | (0,6p)        |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (640)                       | (686)                       | (2.589)                     | (636)                       | (639)                       | (651)                       | (1,7)        | (1.903)                          | (1.926)                          | (1,2)         |
| Profit (loss) from operations = EBIT             | 3    | 517                         | 389                         | 1.740                       | 350                         | 399                         | 449                         | (13,2)       | 1.351                            | 1.198                            | (11,3)        |
| <b>CASH CAPEX</b>                                | 4    | <b>402</b>                  | <b>460</b>                  | <b>1.638</b>                | <b>500</b>                  | <b>392</b>                  | <b>391</b>                  | <b>(2,7)</b> | <b>1.178</b>                     | <b>1.283</b>                     | <b>8,9</b>    |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | <b>755</b>                  | <b>615</b>                  | <b>2.691</b>                | <b>486</b>                  | <b>646</b>                  | <b>709</b>                  | <b>(6,1)</b> | <b>2.076</b>                     | <b>1.841</b>                     | <b>(11,3)</b> |

### FINANCIALS (AS REPORTED)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>3.261</b>                | <b>3.397</b>                | <b>13.024</b>               | <b>3.080</b>                | <b>3.106</b>                | <b>3.223</b>                | <b>(1,2)</b>  | <b>9.627</b>                     | <b>9.409</b>                     | <b>(2,3)</b>  |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>3.200</b>                | <b>3.334</b>                | <b>12.782</b>               | <b>3.018</b>                | <b>3.020</b>                | <b>3.140</b>                | <b>(1,9)</b>  | <b>9.448</b>                     | <b>9.178</b>                     | <b>(2,9)</b>  |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | <b>1.107</b>                | <b>1.022</b>                | <b>4.108</b>                | <b>962</b>                  | <b>1.016</b>                | <b>1.077</b>                | <b>(2,7)</b>  | <b>3.086</b>                     | <b>3.055</b>                     | <b>(1,0)</b>  |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 33,9                        | 30,1                        | 31,5                        | 31,2                        | 32,7                        | 33,4                        | (0,5p)        | 32,1                             | 32,5                             | 0,4p          |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (641)                       | (729)                       | (2.632)                     | (636)                       | (639)                       | (651)                       | (1,6)         | (1.903)                          | (1.926)                          | (1,2)         |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 466                         | 293                         | 1.476                       | 326                         | 377                         | 426                         | (8,6)         | 1.183                            | 1.129                            | (4,6)         |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | <b>403</b>                  | <b>463</b>                  | <b>1.667</b>                | <b>1.009</b>                | <b>391</b>                  | <b>907</b>                  | <b>n.a.</b>   | <b>1.204</b>                     | <b>2.307</b>                     | <b>91,6</b>   |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | <b>704</b>                  | <b>559</b>                  | <b>2.441</b>                | <b>(47)</b>                 | <b>625</b>                  | <b>170</b>                  | <b>(75,9)</b> | <b>1.882</b>                     | <b>748</b>                       | <b>(60,3)</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> Special factors affecting EBITDA: EUR 51 mn in Q3/15, EUR 51 mn in Q4/15, EUR 24mn in Q1/16, EUR 22mn in Q2/16 and EUR 23mn in Q3/16.

<sup>3</sup> Special factors affecting EBIT: EUR 51 mn in Q3/15 (thereof EUR 51 mn resulting from EBITDA), EUR 94mn in Q4/15 (thereof EUR 51 mn resulting from EBITDA), EUR 24mn in Q1/16 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA), EUR 22mn in Q2/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA) and EUR 23mn in Q3/16 (thereof EUR 23mn resulting from EBITDA).

<sup>4</sup> 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, EUR -1mn in Poland in Q2/16, EUR 461mn in Poland in Q3/16, EUR 27mn in Czech Republic in Q3/16 and EUR 28mn in Montenegro in Q3/16.

## EUROPE

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

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                                |      | <b>3.261</b>                | <b>3.397</b>                | <b>13.024</b>               | <b>3.080</b>                | <b>3.106</b>                | <b>3.223</b>                | <b>(1,2)</b> | <b>9.627</b>                     | <b>9.409</b>                     | <b>(2,3)</b> |
| <b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b> |      | <b>3.261</b>                | <b>3.397</b>                | <b>13.024</b>               | <b>3.080</b>                | <b>3.106</b>                | <b>3.223</b>                | <b>(1,2)</b> | <b>9.627</b>                     | <b>9.409</b>                     | <b>(2,3)</b> |
| Profit (loss) from operations = EBIT                |      | 466                         | 293                         | 1.476                       | 326                         | 377                         | 426                         | (8,6)        | 1.183                            | 1.129                            | (4,6)        |
| - Depreciation, amortization and impairment losses  |      | (641)                       | (729)                       | (2.632)                     | (636)                       | (639)                       | (651)                       | (1,6)        | (1.903)                          | (1.926)                          | (1,2)        |
| <b>= EBITDA</b>                                     |      | <b>1.107</b>                | <b>1.022</b>                | <b>4.108</b>                | <b>962</b>                  | <b>1.016</b>                | <b>1.077</b>                | <b>(2,7)</b> | <b>3.086</b>                     | <b>3.055</b>                     | <b>(1,0)</b> |
| EBITDA margin                                       | %    | 33,9                        | 30,1                        | 31,5                        | 31,2                        | 32,7                        | 33,4                        | (0,5p)       | 32,1                             | 32,5                             | 0,4p         |
| - Special factors affecting EBITDA                  |      | (50)                        | (53)                        | (221)                       | (24)                        | (22)                        | (23)                        | 54,0         | (168)                            | (69)                             | 58,9         |
| <b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>      |      | <b>1.157</b>                | <b>1.075</b>                | <b>4.329</b>                | <b>986</b>                  | <b>1.038</b>                | <b>1.100</b>                | <b>(4,9)</b> | <b>3.254</b>                     | <b>3.124</b>                     | <b>(4,0)</b> |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)        | %    | 35,5                        | 31,6                        | 33,2                        | 32,0                        | 33,4                        | 34,1                        | (1,4p)       | 33,8                             | 33,2                             | (0,6p)       |

### SPECIAL FACTORS

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>EFFECTS ON EBITDA</b>                               |      | <b>(50)</b>                 | <b>(53)</b>                 | <b>(221)</b>                | <b>(24)</b>                 | <b>(22)</b>                 | <b>(23)</b>                 | <b>54,0</b> | <b>(168)</b>                     | <b>(69)</b>                      | <b>58,9</b> |
| - of which personnel                                   |      | (34)                        | (24)                        | (177)                       | (29)                        | (22)                        | (40)                        | (17,6)      | (153)                            | (91)                             | 40,5        |
| - of which other                                       |      | (16)                        | (29)                        | (44)                        | 5                           | 0                           | 17                          | n.a.        | (15)                             | 22                               | n.a.        |
| <b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b> |      | <b>(51)</b>                 | <b>(96)</b>                 | <b>(264)</b>                | <b>(24)</b>                 | <b>(22)</b>                 | <b>(23)</b>                 | <b>54,9</b> | <b>(168)</b>                     | <b>(69)</b>                      | <b>58,9</b> |
| - of which personnel                                   |      | (34)                        | (24)                        | (177)                       | (29)                        | (22)                        | (40)                        | (17,6)      | (153)                            | (91)                             | 40,5        |
| - of which other                                       |      | (17)                        | (72)                        | (87)                        | 5                           | 0                           | 17                          | n.a.        | (15)                             | 22                               | 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 | Q3<br>2015<br>( <sup>000</sup> ) | Q4<br>2015<br>( <sup>000</sup> ) | Q1<br>2016<br>( <sup>000</sup> ) | Q2<br>2016<br>( <sup>000</sup> ) | Q3<br>2016<br>( <sup>000</sup> ) | Change<br>% |
|------------------------------------|------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>GREECE</b>                      |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 2.577                            | 2.586                            | 2.583                            | 2.576                            | 2.569                            | (0,3)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 1.480                            | 1.531                            | 1.574                            | 1.611                            | 1.646                            | 11,2        |
| - Mobile Customers                 |      | 7.428                            | 7.399                            | 7.477                            | 7.610                            | 7.666                            | 3,2         |
| <b>ROMANIA</b>                     |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 2.117                            | 2.091                            | 2.055                            | 2.029                            | 1.998                            | (5,6)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 1.181                            | 1.186                            | 1.204                            | 1.204                            | 1.198                            | 1,4         |
| - Mobile Customers                 |      | 5.905                            | 5.992                            | 5.934                            | 5.909                            | 5.869                            | (0,6)       |
| <b>HUNGARY</b>                     |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
|                                    | 1    |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 1.677                            | 1.674                            | 1.659                            | 1.655                            | 1.650                            | (1,6)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 1.010                            | 1.023                            | 1.028                            | 1.035                            | 1.044                            | 3,4         |
| - Mobile Customers                 |      | 5.482                            | 5.504                            | 5.372                            | 5.344                            | 5.301                            | (3,3)       |
| <b>POLAND</b>                      |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 17                               | 18                               | 18                               | 18                               | 20                               | 17,6        |
| - Broadband Access Lines           |      | 13                               | 15                               | 17                               | 15                               | 16                               | 23,1        |
| - Mobile Customers                 | 2    | 15.696                           | 12.056                           | 11.821                           | 11.635                           | 11.221                           | (28,5)      |
| <b>CZECH REPUBLIC</b>              |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 147                              | 154                              | 141                              | 140                              | 147                              | 0,0         |
| - Broadband Access Lines           |      | 138                              | 134                              | 133                              | 133                              | 133                              | (3,6)       |
| - Mobile Customers                 |      | 5.981                            | 6.019                            | 6.024                            | 6.008                            | 6.002                            | 0,4         |
| <b>CROATIA</b>                     |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 1.020                            | 1.004                            | 1.012                            | 1.009                            | 1.004                            | (1,6)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 733                              | 741                              | 749                              | 762                              | 771                              | 5,2         |
| - Mobile Customers                 |      | 2.323                            | 2.233                            | 2.206                            | 2.246                            | 2.332                            | 0,4         |
| <b>NETHERLANDS</b>                 |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Mobile Customers                 |      | 3.686                            | 3.677                            | 3.668                            | 3.671                            | 3.703                            | 0,5         |
| <b>SLOVAKIA</b>                    |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 858                              | 855                              | 851                              | 848                              | 847                              | (1,3)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 587                              | 599                              | 609                              | 618                              | 625                              | 6,5         |
| - Mobile Customers                 |      | 2.204                            | 2.235                            | 2.231                            | 2.227                            | 2.226                            | 1,0         |
| <b>AUSTRIA</b>                     |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Mobile Customers                 |      | 3.962                            | 4.323                            | 4.221                            | 4.275                            | 4.365                            | 10,2        |
| <b>OTHER</b>                       |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 385                              | 381                              | 367                              | 365                              | 364                              | (5,5)       |
| - Broadband Access Lines           |      | 289                              | 285                              | 283                              | 284                              | 284                              | (1,7)       |
| - Mobile Customers                 |      | 3.579                            | 3.299                            | 3.255                            | 3.287                            | 3.525                            | (1,5)       |
| <b>TOTAL</b>                       |      |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
|                                    | 1    |                                  |                                  |                                  |                                  |                                  |             |
| - Fixed network Access Lines       |      | 8.798                            | 8.763                            | 8.687                            | 8.639                            | 8.599                            | (2,3)       |
| - IP                               |      | 3.973                            | 4.132                            | 4.261                            | 4.514                            | 4.757                            | 19,7        |
| - Broadband Access Lines Retail    |      | 5.122                            | 5.189                            | 5.254                            | 5.307                            | 5.352                            | 4,5         |
| - Wholesale Bundled Access Lines   |      | 121                              | 121                              | 122                              | 124                              | 122                              | 0,8         |
| - Wholesale Unbundled Access Lines |      | 181                              | 199                              | 215                              | 227                              | 237                              | 30,9        |
| - TV (IPTV, SAT, Cable)            |      | 3.832                            | 3.905                            | 3.922                            | 3.961                            | 4.010                            | 4,6         |
| - Mobile Customers total           |      | 56.246                           | 52.737                           | 52.208                           | 52.213                           | 52.211                           | (7,2)       |

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

## GREECE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |          | <b>721</b>                  | <b>761</b>                  | <b>2.878</b>                | <b>685</b>                  | <b>701</b>                  | <b>745</b>                  | <b>3,3</b>    | <b>2.117</b>                     | <b>2.131</b>                     | <b>0,7</b>   |
| - of which Fixed network                      |          | 446                         | 498                         | 1.833                       | 449                         | 459                         | 479                         | 7,4           | 1.335                            | 1.387                            | 3,9          |
| - of which Mobile communications              |          | 319                         | 312                         | 1.228                       | 277                         | 291                         | 319                         | 0,0           | 916                              | 887                              | (3,2)        |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>1</b> | <b>297</b>                  | <b>291</b>                  | <b>1.118</b>                | <b>267</b>                  | <b>268</b>                  | <b>299</b>                  | <b>0,7</b>    | <b>827</b>                       | <b>834</b>                       | <b>0,8</b>   |
| - of which Fixed network                      |          | 162                         | 177                         | 639                         | 165                         | 163                         | 176                         | 8,6           | 462                              | 504                              | 9,1          |
| - of which Mobile communications              |          | 127                         | 101                         | 438                         | 92                          | 97                          | 114                         | (10,2)        | 337                              | 303                              | (10,1)       |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | <b>%</b> | <b>41,2</b>                 | <b>38,2</b>                 | <b>38,8</b>                 | <b>39,0</b>                 | <b>38,2</b>                 | <b>40,1</b>                 | <b>(1,1p)</b> | <b>39,1</b>                      | <b>39,1</b>                      | <b>0,0p</b>  |
| - of which Fixed network                      | <b>%</b> | 36,3                        | 35,5                        | 34,9                        | 36,7                        | 35,5                        | 36,7                        | 0,4p          | 34,6                             | 36,3                             | 1,7p         |
| - of which Mobile communications              | <b>%</b> | 39,8                        | 32,4                        | 35,7                        | 33,2                        | 33,3                        | 35,7                        | (4,1p)        | 36,8                             | 34,2                             | (2,6p)       |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |          | <b>88</b>                   | <b>94</b>                   | <b>311</b>                  | <b>87</b>                   | <b>100</b>                  | <b>93</b>                   | <b>5,7</b>    | <b>217</b>                       | <b>280</b>                       | <b>29,0</b>  |
| - of which Fixed network                      |          | 45                          | 43                          | 154                         | 55                          | 51                          | 62                          | 37,8          | 111                              | 168                              | 51,4         |
| - of which Mobile communications              |          | 41                          | 46                          | 149                         | 31                          | 47                          | 27                          | (34,1)        | 103                              | 105                              | 1,9          |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |          | <b>209</b>                  | <b>197</b>                  | <b>807</b>                  | <b>180</b>                  | <b>168</b>                  | <b>206</b>                  | <b>(1,4)</b>  | <b>610</b>                       | <b>554</b>                       | <b>(9,2)</b> |
| - of which Fixed network                      |          | 117                         | 134                         | 485                         | 110                         | 112                         | 114                         | (2,6)         | 351                              | 336                              | (4,3)        |
| - of which Mobile communications              |          | 85                          | 55                          | 289                         | 61                          | 50                          | 87                          | 2,4           | 234                              | 198                              | (15,4)       |

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

# GREECE OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 2.577        | 2.586        | 2.586        | 2.583        | 2.576        | 2.569        | (0,3)         | 2.577           | 2.569           | (0,3)         |
| - IP   | ('000)        | 36           | 78           | 78           | 166          | 302          | 437          | n.a.          | 36              | 437             | n.a.          |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 1.457        | 1.505        | 1.505        | 1.541        | 1.573        | 1.603        | 10,0          | 1.457           | 1.603           | 10,0          |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 412          | 445          | 445          | 456          | 457          | 476          | 15,5          | 412             | 476             | 15,5          |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 23           | 26           | 26           | 32           | 38           | 43           | 87,0          | 23              | 43              | 87,0          |
| ULLs/Wholesale PSTN                          | ('000)        | 2.055        | 2.057        | 2.057        | 2.062        | 2.063        | 2.061        | 0,3           | 2.055           | 2.061           | 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)   | 261          | 237          | 970          | 222          | 234          | 258          | (1,1)         | 733             | 714             | (2,6)         |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>7.428</b> | <b>7.399</b> | <b>7.399</b> | <b>7.477</b> | <b>7.610</b> | <b>7.666</b> | <b>3,2</b>    | <b>7.428</b>    | <b>7.666</b>    | <b>3,2</b>    |
| - contract                                   | ('000)        | 2.283        | 2.250        | 2.250        | 2.231        | 2.226        | 2.225        | (2,5)         | 2.283           | 2.225           | (2,5)         |
| - prepaid                                    | ('000)        | 5.144        | 5.150        | 5.150        | 5.245        | 5.384        | 5.442        | 5,8           | 5.144           | 5.442           | 5,8           |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>41</b>    | <b>(28)</b>  | <b>119</b>   | <b>77</b>    | <b>133</b>   | <b>56</b>    | <b>36,6</b>   | <b>148</b>      | <b>267</b>      | <b>80,4</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | (6)          | (34)         | 23           | (18)         | (5)          | (2)          | 66,7          | 57              | (25)            | n.a.          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 47           | 6            | 97           | 96           | 138          | 58           | 23,4          | 91              | 292             | n.a.          |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>1,7</b>   | <b>1,7</b>   | <b>1,6</b>   | <b>1,6</b>   | <b>1,6</b>   | <b>2,0</b>   | <b>0,3p</b>   | <b>1,6</b>      | <b>1,7</b>      | <b>0,1p</b>   |
| - contract                                   | (%)           | 1,1          | 1,8          | 1,3          | 1,5          | 1,4          | 1,3          | 0,2p          | 1,2             | 1,4             | 0,2p          |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>10</b>    | <b>13</b>    | <b>14</b>    | <b>12</b>    | <b>12</b>    | <b>10</b>    | <b>0,0</b>    | <b>15</b>       | <b>11</b>       | <b>(26,7)</b> |
| - contract                                   | €             | 66           | 59           | 60           | 66           | 62           | 61           | (7,6)         | 60              | 63              | 5,0           |
| - prepaid                                    | €             | 2            | 2            | 2            | 2            | 2            | 2            | 0,0           | 2               | 2               | 0,0           |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>45</b>    | <b>42</b>    | <b>41</b>    | <b>40</b>    | <b>36</b>    | <b>39</b>    | <b>(13,3)</b> | <b>41</b>       | <b>38</b>       | <b>(7,3)</b>  |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>12</b>    | <b>11</b>    | <b>11</b>    | <b>10</b>    | <b>10</b>    | <b>11</b>    | <b>(8,3)</b>  | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>0,0</b>    |
| - contract                                   | €             | 27           | 24           | 25           | 23           | 25           | 27           | 0,0           | 25              | 25              | 0,0           |
| - prepaid                                    | €             | 5            | 5            | 5            | 4            | 4            | 5            | 0,0           | 5               | 4               | (20,0)        |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | <b>(%)</b>    | <b>31</b>    | <b>28</b>    | <b>28</b>    | <b>29</b>    | <b>29</b>    | <b>32</b>    | <b>1p</b>     | <b>28</b>       | <b>30</b>       | <b>2p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>288</b>   | <b>284</b>   | <b>288</b>   | <b>270</b>   | <b>282</b>   | <b>278</b>   | <b>(3,5)</b>  | <b>290</b>      | <b>277</b>      | <b>(4,5)</b>  |
| - contract                                   | (min)         | 420          | 439          | 430          | 423          | 452          | 451          | 7,4           | 428             | 442             | 3,3           |

# ROMANIA

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

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>239</b>                  | <b>263</b>                  | <b>984</b>                  | <b>234</b>                  | <b>242</b>                  | <b>242</b>                  | <b>1,3</b>  | <b>721</b>                       | <b>718</b>                       | <b>(0,4)</b>  |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>239</b>                  | <b>263</b>                  | <b>984</b>                  | <b>234</b>                  | <b>242</b>                  | <b>242</b>                  | <b>1,3</b>  | <b>721</b>                       | <b>718</b>                       | <b>(0,4)</b>  |
| - Fixed network                               |      | 132                         | 148                         | 562                         | 127                         | 136                         | 135                         | 2,3         | 414                              | 398                              | (3,9)         |
| - Mobile communications                       |      | 107                         | 115                         | 422                         | 107                         | 106                         | 107                         | 0,0         | 307                              | 320                              | 4,2           |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>239</b>                  | <b>263</b>                  | <b>984</b>                  | <b>234</b>                  | <b>242</b>                  | <b>242</b>                  | <b>1,3</b>  | <b>721</b>                       | <b>718</b>                       | <b>(0,4)</b>  |
| - of which Consumer                           |      | 157                         | 165                         | 635                         | 153                         | 152                         | 151                         | (3,8)       | 470                              | 456                              | (3,0)         |
| - of which Business                           |      | 53                          | 69                          | 230                         | 50                          | 56                          | 53                          | 0,0         | 161                              | 159                              | (1,2)         |
| <b>EBITDA</b>                                 | 2    | <b>48</b>                   | <b>53</b>                   | <b>205</b>                  | <b>38</b>                   | <b>38</b>                   | <b>53</b>                   | <b>10,4</b> | <b>152</b>                       | <b>129</b>                       | <b>(15,1)</b> |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>20,1</b>                 | <b>20,2</b>                 | <b>20,8</b>                 | <b>16,2</b>                 | <b>15,7</b>                 | <b>21,9</b>                 | <b>1,8p</b> | <b>21,1</b>                      | <b>18,0</b>                      | <b>(3,1p)</b> |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>28</b>                   | <b>23</b>                   | <b>132</b>                  | <b>33</b>                   | <b>30</b>                   | <b>30</b>                   | <b>7,1</b>  | <b>109</b>                       | <b>93</b>                        | <b>(14,7)</b> |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>20</b>                   | <b>30</b>                   | <b>73</b>                   | <b>5</b>                    | <b>8</b>                    | <b>23</b>                   | <b>15,0</b> | <b>43</b>                        | <b>36</b>                        | <b>(16,3)</b> |

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Special factors affecting EBITDA: EUR 13mn in Q3/15, EUR 3mn in Q4/15, EUR 5mn in Q2/16 and EUR 1mn in Q3/16.

# ROMANIA OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 2.117        | 2.091        | 2.091        | 2.055        | 2.029        | 1.998        | (5,6)         | 2.117           | 1.998           | (5,6)         |
| - IP   | ('000)        | 362          | 392          | 392          | 409          | 437          | 467          | 29,0          | 362             | 467             | 29,0          |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 1.181        | 1.186        | 1.186        | 1.204        | 1.204        | 1.198        | 1,4           | 1.181           | 1.198           | 1,4           |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 1.432        | 1.452        | 1.452        | 1.449        | 1.461        | 1.461        | 2,0           | 1.432           | 1.461           | 2,0           |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | n.a.          | 0               | 0               | n.a.          |
| ULLs/Wholesale PSTN                          | ('000)        | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | n.a.          | 0               | 0               | n.a.          |
| Wholesale Unbundled Access Lines             | ('000)        | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | n.a.          | 0               | 0               | n.a.          |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Service revenue                              | (€ million)   | 83           | 83           | 325          | 81           | 81           | 83           | 0,%           | 242             | 245             | 1,2           |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>5.905</b> | <b>5.992</b> | <b>5.992</b> | <b>5.934</b> | <b>5.909</b> | <b>5.869</b> | <b>(0,6)</b>  | <b>5.905</b>    | <b>5.869</b>    | <b>(0,6)</b>  |
| - contract                                   | ('000)        | 1.846        | 1.893        | 1.893        | 1.923        | 1.956        | 1.966        | 6,5           | 1.846           | 1.966           | 6,5           |
| - prepaid                                    | ('000)        | 4.060        | 4.099        | 4.099        | 4.011        | 3.953        | 3.903        | (3,9)         | 4.060           | 3.903           | (3,9)         |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>(109)</b> | <b>87</b>    | <b>(55)</b>  | <b>(58)</b>  | <b>(25)</b>  | <b>(40)</b>  | <b>63,3</b>   | <b>(142)</b>    | <b>(123)</b>    | <b>13,4</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 52           | 47           | 203          | 30           | 33           | 10           | (80,8)        | 155             | 73              | (52,9)        |
| - prepaid                                    | ('000)        | (161)        | 39           | (258)        | (88)         | (58)         | (50)         | 68,9          | (297)           | (196)           | 34,0          |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>3,3</b>   | <b>3,1</b>   | <b>3,0</b>   | <b>3,4</b>   | <b>3,1</b>   | <b>3,1</b>   | <b>(0,2p)</b> | <b>3,0</b>      | <b>3,2</b>      | <b>0,2p</b>   |
| - contract                                   | (%)           | 1,2          | 1,7          | 1,3          | 1,7          | 1,5          | 1,5          | 0,3p          | 1,2             | 1,6             | 0,4p          |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>17</b>    | <b>14</b>    | <b>14</b>    | <b>11</b>    | <b>8</b>     | <b>6</b>     | <b>(64,7)</b> | <b>14</b>       | <b>8</b>        | <b>(42,9)</b> |
| - contract                                   | €             | 63           | 53           | 54           | 43           | 35           | 27           | (57,1)        | 54              | 36              | (33,3)        |
| - prepaid                                    | €             | 1            | 2            | 1            | 1            | 0            | 1            | 0,0           | 1               | 1               | 0,0           |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>11</b>    | <b>10</b>    | <b>9</b>     | <b>13</b>    | <b>20</b>    | <b>22</b>    | <b>100,0</b>  | <b>8</b>        | <b>18</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>27</b>    | <b>27</b>    | <b>26</b>    | <b>29</b>    | <b>29</b>    | <b>30</b>    | <b>3p</b>     | <b>26</b>       | <b>30</b>       | <b>4p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>289</b>   | <b>297</b>   | <b>295</b>   | <b>303</b>   | <b>292</b>   | <b>281</b>   | <b>(2,8)</b>  | <b>295</b>      | <b>292</b>      | <b>(1,0)</b>  |
| - contract                                   | (min)         | 435          | 440          | 446          | 434          | 428          | 409          | (6,0)         | 448             | 423             | (5,6)         |

# HUNGARY

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

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>432</b>                  | <b>518</b>                  | <b>1.848</b>                | <b>403</b>                  | <b>408</b>                  | <b>415</b>                  | <b>(3,9)</b> | <b>1.330</b>                     | <b>1.226</b>                     | <b>(7,8)</b> |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>432</b>                  | <b>518</b>                  | <b>1.848</b>                | <b>403</b>                  | <b>408</b>                  | <b>415</b>                  | <b>(3,9)</b> | <b>1.330</b>                     | <b>1.226</b>                     | <b>(7,8)</b> |
| - Fixed network                               | 2    | 219                         | 292                         | 973                         | 194                         | 188                         | 188                         | (14,2)       | 681                              | 570                              | (16,3)       |
| - Mobile communications                       |      | 213                         | 226                         | 875                         | 209                         | 220                         | 227                         | 6,6          | 649                              | 656                              | 1,1          |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>432</b>                  | <b>518</b>                  | <b>1.848</b>                | <b>403</b>                  | <b>408</b>                  | <b>415</b>                  | <b>(3,9)</b> | <b>1.330</b>                     | <b>1.226</b>                     | <b>(7,8)</b> |
| - of which Consumer                           |      | 230                         | 245                         | 942                         | 227                         | 236                         | 237                         | 3,0          | 697                              | 700                              | 0,4          |
| - of which Business                           |      | 141                         | 199                         | 631                         | 139                         | 134                         | 138                         | (2,1)        | 432                              | 411                              | (4,9)        |
| <b>EBITDA</b>                                 | 3    | <b>142</b>                  | <b>124</b>                  | <b>526</b>                  | <b>126</b>                  | <b>144</b>                  | <b>145</b>                  | <b>2,1</b>   | <b>402</b>                       | <b>415</b>                       | <b>3,2</b>   |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>32,9</b>                 | <b>23,9</b>                 | <b>28,5</b>                 | <b>31,3</b>                 | <b>35,3</b>                 | <b>34,9</b>                 | <b>2,0p</b>  | <b>30,2</b>                      | <b>33,8</b>                      | <b>3,6p</b>  |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>63</b>                   | <b>93</b>                   | <b>271</b>                  | <b>71</b>                   | <b>66</b>                   | <b>61</b>                   | <b>(3,2)</b> | <b>178</b>                       | <b>198</b>                       | <b>11,2</b>  |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>79</b>                   | <b>31</b>                   | <b>255</b>                  | <b>55</b>                   | <b>78</b>                   | <b>84</b>                   | <b>6,3</b>   | <b>224</b>                       | <b>217</b>                       | <b>(3,1)</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> Fixed Network includes Total revenue of HU GHS.

<sup>3</sup> Special factors affecting EBITDA: EUR 13mn in Q3/15, EUR 5mn in Q4/15 and EUR -7mn in Q1/16.



# HUNGARY

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%  |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |              |                 |                 |              |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 1.677        | 1.674        | 1.674        | 1.659        | 1.655        | 1.650        | (1,6)        | 1.677           | 1.650           | (1,6)        |
| - IP   | ('000)        | 1.207        | 1.286        | 1.286        | 1.331        | 1.428        | 1.506        | 24,8         | 1.207           | 1.506           | 24,8         |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 975          | 988          | 988          | 996          | 1.003        | 1.014        | 4,0          | 975             | 1.014           | 4,0          |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 949          | 961          | 961          | 964          | 971          | 979          | 3,2          | 949             | 979             | 3,2          |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 17           | 17           | 17           | 15           | 16           | 15           | (11,8)       | 17              | 15              | (11,8)       |
| ULLs/Wholesale PSTN                          | ('000)        | 10           | 10           | 10           | 9            | 9            | 8            | (20,0)       | 10              | 8               | (20,0)       |
| Wholesale Unbundled Access Lines             | ('000)        | 12           | 12           | 12           | 13           | 12           | 12           | 0,0          | 12              | 12              | 0,0          |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |              |              |              |              |              |              |              |                 |                 |              |
| Service revenue                              | (€ million)   | 181          | 178          | 721          | 173          | 177          | 179          | (1,1)        | 543             | 529             | (2,6)        |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>5.482</b> | <b>5.504</b> | <b>5.504</b> | <b>5.372</b> | <b>5.344</b> | <b>5.301</b> | <b>(3,3)</b> | <b>5.482</b>    | <b>5.301</b>    | <b>(3,3)</b> |
| - contract                                   | ('000)        | 3.069        | 3.103        | 3.103        | 3.100        | 3.110        | 3.122        | 1,7          | 3.069           | 3.122           | 1,7          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 2.414        | 2.401        | 2.401        | 2.271        | 2.234        | 2.179        | (9,7)        | 2.414           | 2.179           | (9,7)        |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>6</b>     | <b>22</b>    | <b>26</b>    | <b>(132)</b> | <b>(27)</b>  | <b>(43)</b>  | <b>n.a.</b>  | <b>4</b>        | <b>(203)</b>    | <b>n.a.</b>  |
| - contract                                   | ('000)        | 13           | 34           | 106          | (2)          | 10           | 12           | (7,7)        | 71              | 19              | (73,2)       |
| - prepaid                                    | ('000)        | (7)          | (13)         | (80)         | (130)        | (37)         | (55)         | n.a.         | (67)            | (222)           | n.a.         |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>1,6</b>   | <b>1,2</b>   | <b>1,4</b>   | <b>1,8</b>   | <b>1,4</b>   | <b>1,6</b>   | <b>0,0p</b>  | <b>1,5</b>      | <b>1,6</b>      | <b>0,1p</b>  |
| - contract                                   | (%)           | 0,9          | 0,8          | 0,9          | 1,0          | 0,8          | 0,8          | (0,1p)       | 0,9             | 0,9             | 0,0p         |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>14</b>    | <b>24</b>    | <b>19</b>    | <b>19</b>    | <b>20</b>    | <b>18</b>    | <b>28,6</b>  | <b>17</b>       | <b>19</b>       | <b>11,8</b>  |
| - contract                                   | €             | 42           | 53           | 40           | 40           | 45           | 44           | 4,8          | 36              | 43              | 19,4         |
| - prepaid                                    | €             | 3            | 4            | 5            | 3            | 6            | 5            | 66,7         | 6               | 5               | (16,7)       |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>47</b>    | <b>66</b>    | <b>55</b>    | <b>55</b>    | <b>56</b>    | <b>57</b>    | <b>21,3</b>  | <b>51</b>       | <b>56</b>       | <b>9,8</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           | 16           | 16           | 16           | (5,9)        | 17              | 16              | (5,9)        |
| - prepaid                                    | €             | 4            | 4            | 4            | 3            | 4            | 4            | 0,0          | 4               | 4               | 0,0          |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | <b>(%)</b>    | <b>28</b>    | <b>28</b>    | <b>27</b>    | <b>33</b>    | <b>33</b>    | <b>34</b>    | <b>6p</b>    | <b>27</b>       | <b>34</b>       | <b>7p</b>    |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>187</b>   | <b>187</b>   | <b>185</b>   | <b>186</b>   | <b>201</b>   | <b>199</b>   | <b>6,4</b>   | <b>184</b>      | <b>195</b>      | <b>6,0</b>   |
| - contract                                   | (min)         | 290          | 289          | 288          | 288          | 309          | 298          | 2,8          | 288             | 298             | 3,5          |

<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.

## POLAND

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>391</b>                  | <b>386</b>                  | <b>1.544</b>                | <b>378</b>                  | <b>343</b>                  | <b>373</b>                  | <b>(4,6)</b>  | <b>1.158</b>                     | <b>1.094</b>                     | <b>(5,5)</b>  |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>391</b>                  | <b>386</b>                  | <b>1.544</b>                | <b>378</b>                  | <b>343</b>                  | <b>373</b>                  | <b>(4,6)</b>  | <b>1.158</b>                     | <b>1.094</b>                     | <b>(5,5)</b>  |
| - Fixed network                               |      | 26                          | 23                          | 101                         | 24                          | 24                          | 26                          | 0,0           | 78                               | 74                               | (5,1)         |
| - Mobile communications                       |      | 365                         | 362                         | 1.443                       | 354                         | 319                         | 347                         | (4,9)         | 1.081                            | 1.020                            | (5,6)         |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>391</b>                  | <b>386</b>                  | <b>1.544</b>                | <b>378</b>                  | <b>343</b>                  | <b>373</b>                  | <b>(4,6)</b>  | <b>1.158</b>                     | <b>1.094</b>                     | <b>(5,5)</b>  |
| - of which Consumer                           |      | 216                         | 215                         | 868                         | 196                         | 198                         | 201                         | (6,9)         | 653                              | 595                              | (8,9)         |
| - of which Business                           |      | 132                         | 132                         | 536                         | 124                         | 126                         | 128                         | (3,0)         | 404                              | 378                              | (6,4)         |
| <b>EBITDA</b>                                 | 1    | <b>164</b>                  | <b>141</b>                  | <b>580</b>                  | <b>120</b>                  | <b>100</b>                  | <b>125</b>                  | <b>(23,8)</b> | <b>439</b>                       | <b>345</b>                       | <b>(21,4)</b> |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>41,9</b>                 | <b>36,5</b>                 | <b>37,6</b>                 | <b>31,7</b>                 | <b>29,2</b>                 | <b>33,5</b>                 | <b>(8,4p)</b> | <b>37,9</b>                      | <b>31,5</b>                      | <b>(6,4p)</b> |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>34</b>                   | <b>48</b>                   | <b>189</b>                  | <b>546</b>                  | <b>35</b>                   | <b>492</b>                  | <b>n.a.</b>   | <b>141</b>                       | <b>1.073</b>                     | <b>n.a.</b>   |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>130</b>                  | <b>93</b>                   | <b>391</b>                  | <b>(426)</b>                | <b>65</b>                   | <b>(367)</b>                | <b>n.a.</b>   | <b>298</b>                       | <b>(728)</b>                     | <b>n.a.</b>   |

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

# POLAND OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015    | Q4<br>2015     | FY<br>2015     | Q1<br>2016    | Q2<br>2016    | Q3<br>2016    | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%    |
|--|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|----------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |               |                |                |               |               |               |               |                 |                 |                |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 17            | 18             | 18             | 18            | 18            | 20            | 17,6          | 17              | 20              | 17,6           |
| - IP   | ('000)        | 3             | 3              | 3              | 2             | 2             | 2             | (33,3)        | 3               | 2               | (33,3)         |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 8             | 10             | 10             | 10            | 10            | 10            | 25,0          | 8               | 10              | 25,0           |
| 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             | 5              | 5              | 6             | 5             | 5             | 25,0          | 4               | 5               | 25,0           |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |               |                |                |               |               |               |               |                 |                 |                |
| Service revenue                              | (€ million)   | 267           | 243            | 1.034          | 244           | 220           | 235           | (12,0)        | 791             | 699             | (11,6)         |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>15.696</b> | <b>12.056</b>  | <b>12.056</b>  | <b>11.821</b> | <b>11.635</b> | <b>11.221</b> | <b>(28,5)</b> | <b>15.696</b>   | <b>11.221</b>   | <b>(28,5)</b>  |
| - contract                                   | ('000)        | 6.640         | 6.569          | 6.569          | 6.518         | 6.516         | 6.541         | (1,5)         | 6.640           | 6.541           | (1,5)          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 1             | 9.056          | 5.487          | 5.303         | 5.119         | 4.680         | (48,3)        | 9.056           | 4.680           | (48,3)         |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>(130)</b>  | <b>(3.641)</b> | <b>(3.646)</b> | <b>(235)</b>  | <b>(186)</b>  | <b>(414)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>(5)</b>      | <b>(835)</b>    | <b>n.a.</b>    |
| - contract                                   | ('000)        | (68)          | (71)           | (254)          | (50)          | (3)           | 25            | n.a.          | (183)           | (28)            | 84,7           |
| - prepaid                                    | ('000)        | 1             | (3.569)        | (3.391)        | (184)         | (183)         | (440)         | n.a.          | 178             | (807)           | n.a.           |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>2,6</b>    | <b>11,0</b>    | <b>4,3</b>     | <b>3,4</b>    | <b>3,3</b>    | <b>3,2</b>    | <b>0,6p</b>   | <b>2,3</b>      | <b>3,3</b>      | <b>1,0p</b>    |
| - contract                                   | (%)           | 1,1           | 1,2            | 1,1            | 1,2           | 1,1           | 1,2           | 0,1p          | 1,1             | 1,1             | 0,0p           |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>6</b>      | <b>7</b>       | <b>7</b>       | <b>7</b>      | <b>6</b>      | <b>6</b>      | <b>0,0</b>    | <b>7</b>        | <b>6</b>        | <b>(14,3)</b>  |
| - contract                                   | €             | 34            | 35             | 38             | 31            | 27            | 16            | (52,9)        | 39              | 24              | (38,5)         |
| - prepaid                                    | €             | 1             | 1              | 2              | 2             | 1             | 1             | 0,0           | 2               | 1               | (50,0)         |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>12</b>     | <b>(12)</b>    | <b>1</b>       | <b>1</b>      | <b>0</b>      | <b>(1)</b>    | <b>n.a.</b>   | <b>6</b>        | <b>0</b>        | <b>(100,0)</b> |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>6</b>      | <b>6</b>       | <b>6</b>       | <b>7</b>      | <b>6</b>      | <b>7</b>      | <b>16,7</b>   | <b>6</b>        | <b>7</b>        | <b>16,7</b>    |
| - contract                                   | €             | 11            | 10             | 11             | 10            | 9             | 10            | (9,1)         | 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>40</b>      | <b>39</b>      | <b>39</b>     | <b>46</b>     | <b>42</b>     | <b>3p</b>     | <b>39</b>       | <b>42</b>       | <b>3p</b>      |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>154</b>    | <b>172</b>     | <b>157</b>     | <b>204</b>    | <b>213</b>    | <b>215</b>    | <b>39,6</b>   | <b>153</b>      | <b>211</b>      | <b>37,9</b>    |
| - contract                                   | (min)         | 313           | 322            | 311            | 325           | 334           | 327           | 4,5           | 308             | 329             | 6,8            |

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 | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>242</b>                  | <b>259</b>                  | <b>958</b>                  | <b>229</b>                  | <b>233</b>                  | <b>239</b>                  | <b>(1,2)</b>  | <b>699</b>                       | <b>701</b>                       | <b>0,3</b>    |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>242</b>                  | <b>259</b>                  | <b>958</b>                  | <b>229</b>                  | <b>233</b>                  | <b>239</b>                  | <b>(1,2)</b>  | <b>699</b>                       | <b>701</b>                       | <b>0,3</b>    |
| - Fixed network                               |      | 51                          | 70                          | 218                         | 51                          | 51                          | 52                          | 2,0           | 148                              | 154                              | 4,1           |
| - Mobile communications                       |      | 191                         | 189                         | 740                         | 178                         | 182                         | 187                         | (2,1)         | 551                              | 547                              | (0,7)         |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>242</b>                  | <b>259</b>                  | <b>958</b>                  | <b>229</b>                  | <b>233</b>                  | <b>239</b>                  | <b>(1,2)</b>  | <b>699</b>                       | <b>701</b>                       | <b>0,3</b>    |
| - of which Consumer                           |      | 117                         | 118                         | 464                         | 113                         | 117                         | 120                         | 2,6           | 346                              | 350                              | 1,2           |
| - of which Business                           |      | 107                         | 122                         | 431                         | 103                         | 105                         | 106                         | (0,9)         | 309                              | 314                              | 1,6           |
| <b>EBITDA</b>                                 | 1    | <b>100</b>                  | <b>105</b>                  | <b>390</b>                  | <b>99</b>                   | <b>100</b>                  | <b>103</b>                  | <b>3,0</b>    | <b>285</b>                       | <b>302</b>                       | <b>6,0</b>    |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>41,3</b>                 | <b>40,5</b>                 | <b>40,7</b>                 | <b>43,2</b>                 | <b>42,9</b>                 | <b>43,1</b>                 | <b>1,8p</b>   | <b>40,8</b>                      | <b>43,1</b>                      | <b>2,3p</b>   |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>29</b>                   | <b>36</b>                   | <b>104</b>                  | <b>42</b>                   | <b>42</b>                   | <b>51</b>                   | <b>75,9</b>   | <b>68</b>                        | <b>135</b>                       | <b>98,5</b>   |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>71</b>                   | <b>69</b>                   | <b>286</b>                  | <b>57</b>                   | <b>58</b>                   | <b>52</b>                   | <b>(26,8)</b> | <b>217</b>                       | <b>167</b>                       | <b>(23,0)</b> |

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/15, EUR 1mn in Q1/16 and EUR 1mn in Q3/16.

# CZECH REPUBLIC OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 147          | 154          | 154          | 141          | 140          | 147          | 0,0           | 147             | 147             | 0,0           |
| - IP   | ('000)        | 130          | 137          | 137          | 125          | 125          | 132          | 1,5           | 130             | 132             | 1,5           |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 136          | 132          | 132          | 131          | 131          | 130          | (4,4)         | 136             | 130             | (4,4)         |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 2            | 2            | 2            | 2            | 6            | 16           | n.a.          | 2               | 16              | n.a.          |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            | n.a.          | 0               | 0               | n.a.          |
| ULLs/Wholesale PSTN                          | ('000)        | 7            | 7            | 7            | 7            | 6            | 6            | (14,3)        | 7               | 6               | (14,3)        |
| 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)   | 172          | 168          | 666          | 165          | 170          | 173          | 0,6           | 498             | 508             | 2,0           |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>5.981</b> | <b>6.019</b> | <b>6.019</b> | <b>6.024</b> | <b>6.008</b> | <b>6.002</b> | <b>0,4</b>    | <b>5.981</b>    | <b>6.002</b>    | <b>0,4</b>    |
| - contract                                   | ('000)        | 3.556        | 3.597        | 3.597        | 3.628        | 3.623        | 3.646        | 2,5           | 3.556           | 3.646           | 2,5           |
| - prepaid                                    | ('000)        | 2.425        | 2.422        | 2.422        | 2.396        | 2.385        | 2.356        | (2,8)         | 2.425           | 2.356           | (2,8)         |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>(16)</b>  | <b>38</b>    | <b>18</b>    | <b>5</b>     | <b>(16)</b>  | <b>(5)</b>   | <b>68,8</b>   | <b>(20)</b>     | <b>(16)</b>     | <b>20,0</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 24           | 41           | 97           | 31           | (5)          | 23           | (4,2)         | 56              | 50              | (10,7)        |
| - prepaid                                    | ('000)        | (39)         | (3)          | (78)         | (26)         | (11)         | (29)         | 25,6          | (75)            | (66)            | 12,0          |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>1,5</b>   | <b>1,3</b>   | <b>1,5</b>   | <b>1,3</b>   | <b>1,4</b>   | <b>1,4</b>   | <b>(0,1p)</b> | <b>1,5</b>      | <b>1,4</b>      | <b>(0,1p)</b> |
| - contract                                   | (%)           | 0,5          | 0,5          | 0,6          | 0,5          | 0,6          | 0,5          | 0,0p          | 0,6             | 0,5             | (0,1p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>24</b>    | <b>21</b>    | <b>22</b>    | <b>21</b>    | <b>23</b>    | <b>18</b>    | <b>(25,0)</b> | <b>22</b>       | <b>20</b>       | <b>(9,1)</b>  |
| - contract                                   | €             | 57           | 47           | 50           | 49           | 54           | 48           | (15,8)        | 51              | 50              | (2,0)         |
| - prepaid                                    | €             | 3            | 3            | 3            | 4            | 3            | 3            | 0,0           | 2               | 3               | 50,0          |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>12</b>    | <b>13</b>    | <b>11</b>    | <b>12</b>    | <b>14</b>    | <b>15</b>    | <b>25,0</b>   | <b>10</b>       | <b>14</b>       | <b>40,0</b>   |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>10</b>    | <b>9</b>     | <b>9</b>     | <b>9</b>     | <b>9</b>     | <b>10</b>    | <b>0,0</b>    | <b>9</b>        | <b>9</b>        | <b>0,0</b>    |
| - contract                                   | €             | 14           | 13           | 13           | 13           | 13           | 14           | 0,0           | 13              | 13              | 0,0           |
| - prepaid                                    | €             | 4            | 4            | 3            | 3            | 3            | 4            | 0,0           | 3               | 3               | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | <b>(%)</b>    | <b>47</b>    | <b>47</b>    | <b>45</b>    | <b>48</b>    | <b>47</b>    | <b>49</b>    | <b>2p</b>     | <b>44</b>       | <b>48</b>       | <b>4p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>153</b>   | <b>157</b>   | <b>155</b>   | <b>155</b>   | <b>161</b>   | <b>152</b>   | <b>(0,7)</b>  | <b>155</b>      | <b>156</b>      | <b>0,6</b>    |
| - contract                                   | (min)         | 230          | 234          | 235          | 231          | 238          | 222          | (3,5)         | 235             | 231             | (1,7)         |

## NETHERLANDS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>346</b>                  | <b>340</b>                  | <b>1.394</b>                | <b>324</b>                  | <b>319</b>                  | <b>332</b>                  | <b>(4,0)</b>  | <b>1.054</b>                     | <b>975</b>                       | <b>(7,5)</b>  |
| - of which Consumer                           |      | 249                         | 245                         | 1.011                       | 228                         | 222                         | 232                         | (6,8)         | 766                              | 682                              | (11,0)        |
| - of which Business                           |      | 62                          | 62                          | 249                         | 60                          | 59                          | 62                          | 0,0           | 187                              | 181                              | (3,2)         |
| <b>EBITDA</b>                                 | 1    | <b>125</b>                  | <b>118</b>                  | <b>500</b>                  | <b>88</b>                   | <b>102</b>                  | <b>91</b>                   | <b>(27,2)</b> | <b>382</b>                       | <b>281</b>                       | <b>(26,4)</b> |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>36,1</b>                 | <b>34,7</b>                 | <b>35,9</b>                 | <b>27,2</b>                 | <b>32,0</b>                 | <b>27,4</b>                 | <b>(8,7p)</b> | <b>36,2</b>                      | <b>28,8</b>                      | <b>(7,4p)</b> |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>41</b>                   | <b>47</b>                   | <b>176</b>                  | <b>54</b>                   | <b>13</b>                   | <b>27</b>                   | <b>(34,1)</b> | <b>129</b>                       | <b>94</b>                        | <b>(27,1)</b> |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>84</b>                   | <b>71</b>                   | <b>324</b>                  | <b>34</b>                   | <b>89</b>                   | <b>64</b>                   | <b>(23,8)</b> | <b>253</b>                       | <b>187</b>                       | <b>(26,1)</b> |

## OPERATIONALS

|  | Note        | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |             |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Service revenue                              | (€ million) | 257          | 233          | 1.002        | 228          | 226          | 232          | (9,7)         | 769             | 686             | (10,8)        |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | ('000)      | <b>3.686</b> | <b>3.677</b> | <b>3.677</b> | <b>3.668</b> | <b>3.671</b> | <b>3.703</b> | <b>0,5</b>    | <b>3.686</b>    | <b>3.703</b>    | <b>0,5</b>    |
| - contract                                   | ('000)      | 2.775        | 2.800        | 2.800        | 2.825        | 2.857        | 2.911        | 4,9           | 2.775           | 2.911           | 4,9           |
| - prepaid                                    | ('000)      | 910          | 878          | 878          | 843          | 814          | 792          | (13,0)        | 910             | 792             | (13,0)        |
| <b>NET ADDS</b>                              | ('000)      | <b>(4)</b>   | <b>(8)</b>   | <b>(125)</b> | <b>(9)</b>   | <b>3</b>     | <b>31</b>    | <b>n.a.</b>   | <b>(117)</b>    | <b>25</b>       | <b>n.a.</b>   |
| - contract                                   | ('000)      | 24           | 24           | (48)         | 25           | 32           | 54           | n.a.          | (73)            | 111             | n.a.          |
| - prepaid                                    | ('000)      | (28)         | (33)         | (77)         | (34)         | (29)         | (23)         | 17,9          | (44)            | (86)            | (95,5)        |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | (%)         | <b>1,7</b>   | <b>1,6</b>   | <b>1,7</b>   | <b>1,5</b>   | <b>1,4</b>   | <b>1,4</b>   | <b>(0,3p)</b> | <b>1,7</b>      | <b>1,4</b>      | <b>(0,3p)</b> |
| - contract                                   | (%)         | 1,3          | 1,3          | 1,2          | 1,2          | 1,0          | 1,1          | (0,2p)        | 1,2             | 1,1             | (0,1p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | €           | <b>113</b>   | <b>93</b>    | <b>117</b>   | <b>111</b>   | <b>98</b>    | <b>110</b>   | <b>(2,7)</b>  | <b>125</b>      | <b>107</b>      | <b>(14,4)</b> |
| - contract                                   | €           | 143          | 115          | 151          | 130          | 115          | 135          | (5,6)         | 166             | 127             | (23,5)        |
| - prepaid                                    | €           | 19           | 8            | 16           | 18           | 14           | 11           | (42,1)        | 18              | 14              | (22,2)        |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | €           | <b>95</b>    | <b>59</b>    | <b>98</b>    | <b>121</b>   | <b>104</b>   | <b>92</b>    | <b>(3,2)</b>  | <b>112</b>      | <b>106</b>      | <b>(5,4)</b>  |
| <b>ARPU</b>                                  | €           | <b>23</b>    | <b>21</b>    | <b>22</b>    | <b>21</b>    | <b>21</b>    | <b>21</b>    | <b>(8,7)</b>  | <b>23</b>       | <b>21</b>       | <b>(8,7)</b>  |
| - contract                                   | €           | 30           | 27           | 28           | 26           | 25           | 26           | (13,3)        | 29              | 26              | (10,3)        |
| - prepaid                                    | €           | 4            | 4            | 4            | 4            | 4            | 4            | 0,0           | 4               | 4               | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | (%)         | <b>59</b>    | <b>60</b>    | <b>58</b>    | <b>61</b>    | <b>62</b>    | <b>64</b>    | <b>5p</b>     | <b>57</b>       | <b>62</b>       | <b>5p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | (min)       | <b>163</b>   | <b>175</b>   | <b>165</b>   | <b>180</b>   | <b>189</b>   | <b>178</b>   | <b>9,2</b>    | <b>163</b>      | <b>182</b>      | <b>11,7</b>   |
| - contract                                   | (min)       | 206          | 221          | 209          | 226          | 233          | 218          | 5,8           | 207             | 226             | 9,2           |

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

## CROATIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>249</b>                  | <b>227</b>                  | <b>909</b>                  | <b>220</b>                  | <b>230</b>                  | <b>238</b>                  | <b>(4,4)</b>  | <b>682</b>                       | <b>688</b>                       | <b>0,9</b>   |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>249</b>                  | <b>227</b>                  | <b>909</b>                  | <b>220</b>                  | <b>230</b>                  | <b>238</b>                  | <b>(4,4)</b>  | <b>682</b>                       | <b>688</b>                       | <b>0,9</b>   |
| - Fixed network                               |      | 146                         | 136                         | 550                         | 134                         | 137                         | 136                         | (6,8)         | 414                              | 407                              | (1,7)        |
| - Mobile communications                       |      | 103                         | 90                          | 359                         | 86                          | 93                          | 102                         | (1,0)         | 269                              | 281                              | 4,5          |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>249</b>                  | <b>227</b>                  | <b>909</b>                  | <b>220</b>                  | <b>230</b>                  | <b>238</b>                  | <b>(4,4)</b>  | <b>682</b>                       | <b>688</b>                       | <b>0,9</b>   |
| - of which Consumer                           |      | 124                         | 120                         | 483                         | 116                         | 120                         | 126                         | 1,6           | 363                              | 362                              | (0,3)        |
| - of which Business                           |      | 79                          | 74                          | 287                         | 70                          | 72                          | 67                          | (15,2)        | 213                              | 209                              | (1,9)        |
| <b>EBITDA</b>                                 | 1    | <b>102</b>                  | <b>94</b>                   | <b>367</b>                  | <b>82</b>                   | <b>95</b>                   | <b>103</b>                  | <b>1,0</b>    | <b>273</b>                       | <b>280</b>                       | <b>2,6</b>   |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>41,0</b>                 | <b>41,4</b>                 | <b>40,4</b>                 | <b>37,3</b>                 | <b>41,3</b>                 | <b>43,3</b>                 | <b>2,3p</b>   | <b>40,0</b>                      | <b>40,7</b>                      | <b>0,7p</b>  |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>40</b>                   | <b>20</b>                   | <b>129</b>                  | <b>52</b>                   | <b>40</b>                   | <b>35</b>                   | <b>(12,5)</b> | <b>109</b>                       | <b>127</b>                       | <b>16,5</b>  |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>62</b>                   | <b>74</b>                   | <b>238</b>                  | <b>30</b>                   | <b>55</b>                   | <b>68</b>                   | <b>9,7</b>    | <b>164</b>                       | <b>153</b>                       | <b>(6,7)</b> |

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

# CROATIA OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 1.020        | 1.004        | 1.004        | 1.012        | 1.009        | 1.004        | (1,6)         | 1.020           | 1.004           | (1,6)         |
| - IP   | ('000)        | 1.001        | 1.004        | 1.004        | 1.012        | 1.008        | 1.004        | 0,3           | 1.001           | 1.004           | 0,3           |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 638          | 636          | 636          | 634          | 639          | 642          | 0,6           | 638             | 642             | 0,6           |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 385          | 388          | 388          | 387          | 391          | 394          | 2,3           | 385             | 394             | 2,3           |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 39           | 37           | 37           | 34           | 30           | 25           | (35,9)        | 39              | 25              | (35,9)        |
| ULLs/Wholesale PSTN                          | ('000)        | 161          | 159          | 159          | 156          | 153          | 151          | (6,2)         | 161             | 151             | (6,2)         |
| Wholesale Unbundled Access Lines             | ('000)        | 56           | 68           | 68           | 81           | 93           | 104          | 85,7          | 56              | 104             | 85,7          |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |              |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Service revenue                              | (€ million)   | 82           | 67           | 284          | 66           | 72           | 84           | 2,4           | 217             | 222             | 2,3           |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>2.323</b> | <b>2.233</b> | <b>2.233</b> | <b>2.206</b> | <b>2.246</b> | <b>2.332</b> | <b>0,4</b>    | <b>2.323</b>    | <b>2.332</b>    | <b>0,4</b>    |
| - contract                                   | ('000)        | 1.112        | 1.119        | 1.119        | 1.119        | 1.128        | 1.130        | 1,6           | 1.112           | 1.130           | 1,6           |
| - prepaid                                    | ('000)        | 1.211        | 1.114        | 1.114        | 1.087        | 1.119        | 1.202        | (0,7)         | 1.211           | 1.202           | (0,7)         |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>83</b>    | <b>(91)</b>  | <b>(20)</b>  | <b>(27)</b>  | <b>40</b>    | <b>86</b>    | <b>3,6</b>    | <b>71</b>       | <b>99</b>       | <b>39,4</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 7            | 7            | 20           | 0            | 8            | 2            | (71,4)        | 13              | 11              | (15,4)        |
| - prepaid                                    | ('000)        | 76           | (98)         | (40)         | (27)         | 32           | 84           | 10,5          | 58              | 89              | 53,4          |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>2,2</b>   | <b>3,7</b>   | <b>2,6</b>   | <b>2,6</b>   | <b>2,2</b>   | <b>2,4</b>   | <b>0,2p</b>   | <b>2,3</b>      | <b>2,4</b>      | <b>0,1p</b>   |
| - contract                                   | (%)           | 1,1          | 1,1          | 1,0          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 0,0p          | 1,0             | 1,1             | 0,1p          |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>10</b>    | <b>16</b>    | <b>13</b>    | <b>13</b>    | <b>14</b>    | <b>11</b>    | <b>10,0</b>   | <b>12</b>       | <b>12</b>       | <b>0,0</b>    |
| - contract                                   | €             | 53           | 59           | 53           | 52           | 51           | 64           | 20,8          | 51              | 55              | 7,8           |
| - prepaid                                    | €             | 2            | 3            | 3            | 2            | 2            | 2            | 0,0           | 2               | 2               | 0,0           |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>67</b>    | <b>57</b>    | <b>63</b>    | <b>69</b>    | <b>49</b>    | <b>54</b>    | <b>(19,4)</b> | <b>65</b>       | <b>57</b>       | <b>(12,3)</b> |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>12</b>    | <b>10</b>    | <b>10</b>    | <b>10</b>    | <b>11</b>    | <b>12</b>    | <b>0,0</b>    | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>0,0</b>    |
| - contract                                   | €             | 18           | 14           | 16           | 15           | 16           | 18           | 0,0           | 16              | 16              | 0,0           |
| - prepaid                                    | €             | 6            | 5            | 6            | 5            | 6            | 6            | 0,0           | 6               | 6               | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | <b>(%)</b>    | <b>49</b>    | <b>46</b>    | <b>47</b>    | <b>49</b>    | <b>49</b>    | <b>49</b>    | <b>0p</b>     | <b>47</b>       | <b>49</b>       | <b>2p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>198</b>   | <b>195</b>   | <b>195</b>   | <b>196</b>   | <b>214</b>   | <b>208</b>   | <b>5,1</b>    | <b>195</b>      | <b>206</b>      | <b>5,6</b>    |
| - contract                                   | (min)         | 269          | 266          | 263          | 260          | 285          | 282          | 4,8           | 262             | 276             | 5,3           |



## SLOVAKIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|---|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |      | <b>199</b>                  | <b>212</b>                  | <b>783</b>                  | <b>187</b>                  | <b>186</b>                  | <b>191</b>                  | <b>(4,0)</b>  | <b>571</b>                       | <b>564</b>                       | <b>(1,2)</b> |
| <b>PRODUCT VIEW</b>                           |      | <b>199</b>                  | <b>212</b>                  | <b>783</b>                  | <b>187</b>                  | <b>186</b>                  | <b>191</b>                  | <b>(4,0)</b>  | <b>571</b>                       | <b>564</b>                       | <b>(1,2)</b> |
| - Fixed network                               |      | 107                         | 122                         | 422                         | 96                          | 96                          | 97                          | (9,3)         | 300                              | 289                              | (3,7)        |
| - Mobile communications                       |      | 92                          | 90                          | 361                         | 91                          | 90                          | 94                          | 2,2           | 271                              | 275                              | 1,5          |
| <b>SEGMENT VIEW</b>                           |      | <b>199</b>                  | <b>212</b>                  | <b>783</b>                  | <b>187</b>                  | <b>186</b>                  | <b>191</b>                  | <b>(4,0)</b>  | <b>571</b>                       | <b>564</b>                       | <b>(1,2)</b> |
| - of which Consumer                           |      | 119                         | 117                         | 467                         | 119                         | 118                         | 121                         | 1,7           | 350                              | 358                              | 2,3          |
| - of which Business                           |      | 60                          | 72                          | 227                         | 47                          | 44                          | 45                          | (25,0)        | 155                              | 136                              | (12,3)       |
| <b>EBITDA</b>                                 | 1    | <b>83</b>                   | <b>64</b>                   | <b>296</b>                  | <b>78</b>                   | <b>79</b>                   | <b>83</b>                   | <b>0,0</b>    | <b>232</b>                       | <b>240</b>                       | <b>3,4</b>   |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | %    | <b>41,7</b>                 | <b>30,2</b>                 | <b>37,8</b>                 | <b>41,7</b>                 | <b>42,5</b>                 | <b>43,5</b>                 | <b>1,8p</b>   | <b>40,6</b>                      | <b>42,6</b>                      | <b>2,0p</b>  |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |      | <b>24</b>                   | <b>26</b>                   | <b>100</b>                  | <b>43</b>                   | <b>20</b>                   | <b>30</b>                   | <b>25,0</b>   | <b>74</b>                        | <b>93</b>                        | <b>25,7</b>  |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |      | <b>59</b>                   | <b>38</b>                   | <b>196</b>                  | <b>35</b>                   | <b>59</b>                   | <b>53</b>                   | <b>(10,2)</b> | <b>158</b>                       | <b>147</b>                       | <b>(7,0)</b> |

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

# SLOVAKIA OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015   | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%    | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>         |               |              |              |              |              |              |              |                |                 |                 |               |
| Fixed network Access Lines                   | ('000)        | 858          | 855          | 855          | 851          | 848          | 847          | (1,3)          | 858             | 847             | (1,3)         |
| - IP   | ('000)        | 858          | 855          | 855          | 851          | 848          | 847          | (1,3)          | 858             | 847             | (1,3)         |
| Broadband Access Lines Retail                | ('000)        | 465          | 473          | 473          | 481          | 489          | 496          | 6,7            | 465             | 496             | 6,7           |
| TV (IPTV, SAT, Cable)                        | ('000)        | 489          | 493          | 493          | 500          | 509          | 517          | 5,7            | 489             | 517             | 5,7           |
| Wholesale Bundled Access Lines               | ('000)        | 17           | 17           | 17           | 16           | 16           | 16           | (5,9)          | 17              | 16              | (5,9)         |
| Wholesale Unbundled Access Lines             | ('000)        | 105          | 109          | 109          | 112          | 113          | 113          | 7,6            | 105             | 113             | 7,6           |
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |              |              |              |              |              |              |                |                 |                 |               |
| Service revenue                              | (€ million)   | 84           | 80           | 323          | 82           | 80           | 83           | (1,2)          | 243             | 245             | 0,8           |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>2.204</b> | <b>2.235</b> | <b>2.235</b> | <b>2.231</b> | <b>2.227</b> | <b>2.226</b> | <b>1,0</b>     | <b>2.204</b>    | <b>2.226</b>    | <b>1,0</b>    |
| - contract                                   | ('000)        | 1.431        | 1.453        | 1.453        | 1.462        | 1.463        | 1.467        | 2,5            | 1.431           | 1.467           | 2,5           |
| - prepaid                                    | ('000)        | 773          | 782          | 782          | 770          | 763          | 759          | (1,8)          | 773             | 759             | (1,8)         |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>9</b>     | <b>31</b>    | <b>15</b>    | <b>(4)</b>   | <b>(4)</b>   | <b>0</b>     | <b>(100,0)</b> | <b>(16)</b>     | <b>(9)</b>      | <b>43,8</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 4            | 22           | 22           | 8            | 2            | 4            | 0,0            | 0               | 13              | n.a.          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 4            | 9            | (7)          | (12)         | (6)          | (4)          | n.a.           | (15)            | (22)            | (46,7)        |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>1,0</b>   | <b>1,1</b>   | <b>1,1</b>   | <b>1,4</b>   | <b>1,2</b>   | <b>1,2</b>   | <b>0,2p</b>    | <b>1,1</b>      | <b>1,3</b>      | <b>0,2p</b>   |
| - contract                                   | (%)           | 0,8          | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 0,8          | 0,8          | 0,0p           | 0,9             | 0,8             | (0,1p)        |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>51</b>    | <b>56</b>    | <b>58</b>    | <b>44</b>    | <b>48</b>    | <b>46</b>    | <b>(9,8)</b>   | <b>59</b>       | <b>46</b>       | <b>(22,0)</b> |
| - contract                                   | €             | 100          | 96           | 102          | 80           | 93           | 90           | (10,0)         | 105             | 87              | (17,1)        |
| - prepaid                                    | €             | 4            | 4            | 4            | 3            | 4            | 3            | (25,0)         | 4               | 3               | (25,0)        |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>115</b>   | <b>159</b>   | <b>128</b>   | <b>132</b>   | <b>133</b>   | <b>118</b>   | <b>2,6</b>     | <b>115</b>      | <b>127</b>      | <b>10,4</b>   |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>13</b>    | <b>12</b>    | <b>12</b>    | <b>12</b>    | <b>12</b>    | <b>12</b>    | <b>(7,7)</b>   | <b>12</b>       | <b>12</b>       | <b>0,0</b>    |
| - contract                                   | €             | 18           | 17           | 17           | 17           | 17           | 17           | (5,6)          | 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>38</b>    | <b>39</b>    | <b>38</b>    | <b>40</b>    | <b>39</b>    | <b>41</b>    | <b>3p</b>      | <b>38</b>       | <b>40</b>       | <b>2p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>168</b>   | <b>175</b>   | <b>169</b>   | <b>171</b>   | <b>179</b>   | <b>171</b>   | <b>1,8</b>     | <b>168</b>      | <b>174</b>      | <b>3,6</b>    |
| - contract                                   | (min)         | 235          | 244          | 237          | 238          | 249          | 236          | 0,4            | 235             | 241             | 2,6           |

## AUSTRIA FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|   | Note     | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|---|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                          |          | <b>207</b>                  | <b>220</b>                  | <b>829</b>                  | <b>208</b>                  | <b>208</b>                  | <b>219</b>                  | <b>5,8</b>   | <b>609</b>                       | <b>635</b>                       | <b>4,3</b>  |
| - of which Consumer                           |          | 154                         | 165                         | 624                         | 154                         | 155                         | 158                         | 2,6          | 459                              | 467                              | 1,7         |
| - of which Business                           |          | 43                          | 44                          | 167                         | 43                          | 45                          | 46                          | 7,0          | 123                              | 134                              | 8,9         |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>1</b> | <b>64</b>                   | <b>64</b>                   | <b>259</b>                  | <b>69</b>                   | <b>70</b>                   | <b>78</b>                   | <b>21,9</b>  | <b>195</b>                       | <b>217</b>                       | <b>11,3</b> |
| <b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b> | <b>%</b> | <b>30,9</b>                 | <b>29,1</b>                 | <b>31,2</b>                 | <b>33,2</b>                 | <b>33,7</b>                 | <b>35,6</b>                 | <b>4,7p</b>  | <b>32,0</b>                      | <b>34,2</b>                      | <b>2,2p</b> |
| <b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>               |          | <b>33</b>                   | <b>39</b>                   | <b>129</b>                  | <b>40</b>                   | <b>24</b>                   | <b>32</b>                   | <b>(3,0)</b> | <b>90</b>                        | <b>96</b>                        | <b>6,7</b>  |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                      |          | <b>31</b>                   | <b>25</b>                   | <b>130</b>                  | <b>29</b>                   | <b>46</b>                   | <b>46</b>                   | <b>48,4</b>  | <b>105</b>                       | <b>121</b>                       | <b>15,2</b> |

## OPERATIONALS

|  | Note          | Q3<br>2015 | Q4<br>2015   | FY<br>2015   | Q1<br>2016   | Q2<br>2016   | Q3<br>2016   | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015 | Q1 - Q3<br>2016 | Change<br>%   |
|--|---------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b> |               |            |              |              |              |              |              |               |                 |                 |               |
| Service revenue                              | (€ million)   | 178        | 179          | 704          | 178          | 179          | 189          | 6,2           | 525             | 546             | 4,0           |
| <b>CUSTOMERS</b>                             | <b>('000)</b> | <b>2,3</b> | <b>3,962</b> | <b>4,323</b> | <b>4,221</b> | <b>4,275</b> | <b>4,365</b> | <b>10,2</b>   | <b>3,962</b>    | <b>4,365</b>    | <b>10,2</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 2.573      | 2.959        | 2.959        | 3.001        | 3.057        | 3.120        | 21,3          | 2.573           | 3.120           | 21,3          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 1.390      | 1.364        | 1.364        | 1.220        | 1.218        | 1.244        | (10,5)        | 1.390           | 1.244           | (10,5)        |
| <b>NET ADDS</b>                              | <b>('000)</b> | <b>2</b>   | <b>361</b>   | <b>304</b>   | <b>13</b>    | <b>54</b>    | <b>90</b>    | <b>n.a.</b>   | <b>(57)</b>     | <b>157</b>      | <b>n.a.</b>   |
| - contract                                   | ('000)        | 9          | 387          | 336          | 42           | 56           | 64           | n.a.          | (51)            | 161             | n.a.          |
| - prepaid                                    | ('000)        | 19         | (25)         | (32)         | (29)         | (2)          | 26           | 36,8          | (7)             | (5)             | 28,6          |
| <b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>                 | <b>(%)</b>    | <b>1,5</b> | <b>2,6</b>   | <b>1,9</b>   | <b>2,7</b>   | <b>2,7</b>   | <b>2,8</b>   | <b>1,3p</b>   | <b>1,6</b>      | <b>2,7</b>      | <b>1,1p</b>   |
| - contract                                   | (%)           | 2          | 2,2          | 1,2          | 2,4          | 2,4          | 2,7          | 2,1p          | 0,8             | 2,5             | 1,7p          |
| <b>SAC PER GROSS ADD</b>                     | <b>€</b>      | <b>48</b>  | <b>22</b>    | <b>35</b>    | <b>27</b>    | <b>24</b>    | <b>25</b>    | <b>(47,9)</b> | <b>52</b>       | <b>25</b>       | <b>(51,9)</b> |
| - contract                                   | €             | 143        | 24           | 52           | 35           | 32           | 33           | (76,9)        | 142             | 33              | (76,8)        |
| - prepaid                                    | €             | 4          | 7            | 5            | 4            | 4            | 3            | (25,0)        | 4               | 4               | 0,0           |
| <b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>             | <b>€</b>      | <b>2</b>   | <b>100</b>   | <b>106</b>   | <b>100</b>   | <b>102</b>   | <b>107</b>   | <b>113</b>    | <b>97</b>       | <b>108</b>      | <b>11,3</b>   |
| <b>ARPU</b>                                  | <b>€</b>      | <b>2,3</b> | <b>15</b>    | <b>14</b>    | <b>15</b>    | <b>14</b>    | <b>15</b>    | <b>0,0</b>    | <b>15</b>       | <b>14</b>       | <b>(6,7)</b>  |
| - contract                                   | €             | 21         | 19           | 20           | 18           | 18           | 19           | (9,5)         | 21              | 18              | (14,3)        |
| - prepaid                                    | €             | 4          | 4            | 4            | 4            | 4            | 4            | 0,0           | 4               | 4               | 0,0           |
| <b>NON-VOICE % OF ARPU</b>                   | <b>(%)</b>    | <b>43</b>  | <b>44</b>    | <b>43</b>    | <b>45</b>    | <b>45</b>    | <b>46</b>    | <b>3p</b>     | <b>41</b>       | <b>45</b>       | <b>4p</b>     |
| <b>MOU PER CUSTOMER</b>                      | <b>(min)</b>  | <b>194</b> | <b>192</b>   | <b>199</b>   | <b>193</b>   | <b>192</b>   | <b>179</b>   | <b>(7,7)</b>  | <b>201</b>      | <b>188</b>      | <b>(6,5)</b>  |
| - contract                                   | (min)         | 243        | 233          | 242          | 222          | 219          | 203          | (16,5)        | 245             | 215             | (12,2)        |

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  | 3        |
| Excellent market position                            | 5        |
| <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 |

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>2.031</b>                | <b>2.163</b>                | <b>8.194</b>                | <b>2.045</b>                | <b>2.009</b>                | <b>1.875</b>                | <b>(7,7)</b>  | <b>6.031</b>                     | <b>5.929</b>                     | <b>(1,7)</b> |
| Market Unit                                      |      | 1.671                       | 1.724                       | 6.657                       | 1.728                       | 1.592                       | 1.546                       | (7,5)         | 4.933                            | 4.866                            | (1,4)        |
| Telekom IT                                       |      | 360                         | 439                         | 1.537                       | 317                         | 417                         | 329                         | (8,6)         | 1.098                            | 1.063                            | (3,2)        |
| International Revenue                            |      | 534                         | 529                         | 2.137                       | 631                         | 474                         | 458                         | (14,2)        | 1.608                            | 1.564                            | (2,7)        |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>1.452</b>                | <b>1.520</b>                | <b>5.827</b>                | <b>1.545</b>                | <b>1.402</b>                | <b>1.349</b>                | <b>(7,1)</b>  | <b>4.307</b>                     | <b>4.296</b>                     | <b>(0,3)</b> |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | <b>176</b>                  | <b>216</b>                  | <b>740</b>                  | <b>206</b>                  | <b>175</b>                  | <b>141</b>                  | <b>(19,9)</b> | <b>524</b>                       | <b>522</b>                       | <b>(0,4)</b> |
| Market Unit                                      |      | 142                         | 182                         | 581                         | 196                         | 111                         | 139                         | (2,1)         | 399                              | 446                              | 10,5         |
| Telekom IT                                       |      | 34                          | 34                          | 159                         | 9                           | 65                          | 2                           | (94,1)        | 125                              | 76                               | (39,2)       |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 8,7                         | 10,0                        | 9,0                         | 10,1                        | 8,7                         | 7,5                         | (1,2p)        | 8,7                              | 8,8                              | 0,1p         |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (128)                       | (137)                       | (568)                       | (116)                       | (164)                       | (130)                       | (1,6)         | (431)                            | (410)                            | 4,9          |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | 48                          | 79                          | 172                         | 90                          | 11                          | 11                          | (77,1)        | 93                               | 112                              | 20,4         |
| <b>EBIT MARGIN</b>                               | %    | <b>2,4</b>                  | <b>3,7</b>                  | <b>2,1</b>                  | <b>4,4</b>                  | <b>0,5</b>                  | <b>0,6</b>                  | <b>(1,8p)</b> | <b>1,5</b>                       | <b>1,9</b>                       | <b>0,4p</b>  |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | <b>282</b>                  | <b>345</b>                  | <b>1.151</b>                | <b>237</b>                  | <b>260</b>                  | <b>241</b>                  | <b>(14,5)</b> | <b>806</b>                       | <b>738</b>                       | <b>(8,4)</b> |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | <b>(106)</b>                | <b>(129)</b>                | <b>(411)</b>                | <b>(31)</b>                 | <b>(85)</b>                 | <b>(100)</b>                | <b>5,7</b>    | <b>(282)</b>                     | <b>(216)</b>                     | <b>23,4</b>  |
| <b>ORDER ENTRY</b>                               |      | <b>1.191</b>                | <b>1.924</b>                | <b>5.608</b>                | <b>1.522</b>                | <b>1.458</b>                | <b>1.167</b>                | <b>(2,0)</b>  | <b>3.684</b>                     | <b>4.147</b>                     | <b>12,6</b>  |

### FINANCIALS (AS REPORTED)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>2.031</b>                | <b>2.163</b>                | <b>8.194</b>                | <b>2.045</b>                | <b>2.009</b>                | <b>1.875</b>                | <b>(7,7)</b>  | <b>6.031</b>                     | <b>5.929</b>                     | <b>(1,7)</b> |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>1.452</b>                | <b>1.520</b>                | <b>5.827</b>                | <b>1.545</b>                | <b>1.402</b>                | <b>1.349</b>                | <b>(7,1)</b>  | <b>4.307</b>                     | <b>4.296</b>                     | <b>(0,3)</b> |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | <b>34</b>                   | <b>4</b>                    | <b>93</b>                   | <b>146</b>                  | <b>65</b>                   | <b>71</b>                   | <b>n.a.</b>   | <b>89</b>                        | <b>282</b>                       | <b>n.a.</b>  |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | 1,7                         | 0,2                         | 1,1                         | 7,1                         | 3,2                         | 3,8                         | 2,1p          | 1,5                              | 4,8                              | 3,3p         |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (133)                       | (139)                       | (634)                       | (116)                       | (164)                       | (146)                       | (9,8)         | (495)                            | (426)                            | 13,9         |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | (99)                        | (135)                       | (541)                       | 30                          | (99)                        | (75)                        | 24,2          | (406)                            | (144)                            | 64,5         |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | <b>282</b>                  | <b>345</b>                  | <b>1.151</b>                | <b>237</b>                  | <b>260</b>                  | <b>241</b>                  | <b>(14,5)</b> | <b>806</b>                       | <b>738</b>                       | <b>(8,4)</b> |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | <b>(248)</b>                | <b>(341)</b>                | <b>(1.058)</b>              | <b>(91)</b>                 | <b>(195)</b>                | <b>(170)</b>                | <b>31,5</b>   | <b>(717)</b>                     | <b>(456)</b>                     | <b>36,4</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.

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                               |      | <b>2.031</b>                | <b>2.163</b>                | <b>8.194</b>                | <b>2.045</b>                | <b>2.009</b>                | <b>1.875</b>                | <b>(7,7)</b>  | <b>6.031</b>                     | <b>5.929</b>                     | <b>(1,7)</b> |
| Profit (loss) from operations = EBIT               |      | (99)                        | (135)                       | (541)                       | 30                          | (99)                        | (75)                        | 24,2          | (406)                            | (144)                            | 64,5         |
| - Depreciation, amortization and impairment losses |      | (133)                       | (139)                       | (634)                       | (116)                       | (164)                       | (146)                       | (9,8)         | (495)                            | (426)                            | 13,9         |
| <b>= EBITDA</b>                                    |      | <b>34</b>                   | <b>4</b>                    | <b>93</b>                   | <b>146</b>                  | <b>65</b>                   | <b>71</b>                   | <b>n.a.</b>   | <b>89</b>                        | <b>282</b>                       | <b>n.a.</b>  |
| EBITDA margin                                      | %    | 1,7                         | 0,2                         | 1,1                         | 7,1                         | 3,2                         | 3,8                         | 2,1p          | 1,5                              | 4,8                              | 3,3p         |
| - Special factors affecting EBITDA                 |      | (142)                       | (212)                       | (647)                       | (60)                        | (110)                       | (70)                        | 50,7          | (435)                            | (240)                            | 44,8         |
| <b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>     |      | <b>176</b>                  | <b>216</b>                  | <b>740</b>                  | <b>206</b>                  | <b>175</b>                  | <b>141</b>                  | <b>(19,9)</b> | <b>524</b>                       | <b>522</b>                       | <b>(0,4)</b> |
| EBITDA margin (adjusted for special factors)       | %    | 8,7                         | 10,0                        | 9,0                         | 10,1                        | 8,7                         | 7,5                         | (1,2p)        | 8,7                              | 8,8                              | 0,1p         |

## SPECIAL FACTORS

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>EFFECTS ON EBITDA</b>                               |      | <b>(142)</b>                | <b>(212)</b>                | <b>(647)</b>                | <b>(60)</b>                 | <b>(110)</b>                | <b>(70)</b>                 | <b>50,7</b> | <b>(435)</b>                     | <b>(240)</b>                     | <b>44,8</b> |
| - of which personnel                                   |      | (73)                        | (143)                       | (367)                       | (33)                        | (77)                        | (34)                        | 53,4        | (224)                            | (144)                            | 35,7        |
| - of which other                                       |      | (69)                        | (69)                        | (280)                       | (27)                        | (33)                        | (36)                        | 47,8        | (211)                            | (96)                             | 54,5        |
| <b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b> |      | <b>(147)</b>                | <b>(214)</b>                | <b>(713)</b>                | <b>(60)</b>                 | <b>(110)</b>                | <b>(86)</b>                 | <b>41,5</b> | <b>(499)</b>                     | <b>(256)</b>                     | <b>48,7</b> |
| - of which personnel                                   |      | (73)                        | (143)                       | (367)                       | (33)                        | (77)                        | (34)                        | 53,4        | (224)                            | (144)                            | 35,7        |
| - of which other                                       |      | (74)                        | (71)                        | (346)                       | (27)                        | (33)                        | (52)                        | 29,7        | (275)                            | (112)                            | 59,3        |

<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  | 3        |
| Excellent market position                            | 5        |
| <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/>                  |    |

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

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

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

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

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

|                 |    |
|-----------------|----|
| <hr/>           |    |
| <b>GLOSSARY</b> | 84 |
| <hr/>           |    |

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>555</b>                  | <b>571</b>                  | <b>2.275</b>                | <b>513</b>                  | <b>542</b>                  | <b>559</b>                  | <b>0,7</b>    | <b>1.704</b>                     | <b>1.614</b>                     | <b>(5,3)</b>  |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>140</b>                  | <b>166</b>                  | <b>626</b>                  | <b>115</b>                  | <b>124</b>                  | <b>126</b>                  | <b>(10,0)</b> | <b>460</b>                       | <b>365</b>                       | <b>(20,7)</b> |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | <b>(133)</b>                | <b>(321)</b>                | <b>(552)</b>                | <b>(117)</b>                | <b>(108)</b>                | <b>(110)</b>                | <b>17,3</b>   | <b>(231)</b>                     | <b>(335)</b>                     | <b>(45,0)</b> |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | (24,0)                      | (56,2)                      | (24,3)                      | (22,8)                      | (19,9)                      | (19,7)                      | 4,3p          | (13,6)                           | (20,8)                           | (7,2p)        |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (158)                       | (171)                       | (611)                       | (130)                       | (129)                       | (130)                       | 17,7          | (440)                            | (389)                            | 11,6          |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | (291)                       | (492)                       | (1.163)                     | (247)                       | (237)                       | (240)                       | 17,5          | (671)                            | (724)                            | (7,9)         |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | <b>69</b>                   | <b>112</b>                  | <b>342</b>                  | <b>60</b>                   | <b>51</b>                   | <b>64</b>                   | <b>(7,2)</b>  | <b>230</b>                       | <b>175</b>                       | <b>(23,9)</b> |
| <b>CASH CONTRIBUTION</b>                         |      | <b>(202)</b>                | <b>(433)</b>                | <b>(894)</b>                | <b>(177)</b>                | <b>(159)</b>                | <b>(174)</b>                | <b>13,9</b>   | <b>(461)</b>                     | <b>(510)</b>                     | <b>(10,6)</b> |

### FINANCIALS (AS REPORTED)

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                             |      | <b>555</b>                  | <b>571</b>                  | <b>2.275</b>                | <b>513</b>                  | <b>542</b>                  | <b>559</b>                  | <b>0,7</b>    | <b>1.704</b>                     | <b>1.614</b>                     | <b>(5,3)</b>  |
| <b>NET REVENUE</b>                               |      | <b>140</b>                  | <b>166</b>                  | <b>626</b>                  | <b>115</b>                  | <b>124</b>                  | <b>126</b>                  | <b>(10,0)</b> | <b>460</b>                       | <b>365</b>                       | <b>(20,7)</b> |
| <b>EBITDA</b>                                    |      | <b>(167)</b>                | <b>135</b>                  | <b>(233)</b>                | <b>2.269</b>                | <b>(307)</b>                | <b>(181)</b>                | <b>(8,4)</b>  | <b>(368)</b>                     | <b>1.781</b>                     | <b>n.a.</b>   |
| EBITDA margin (EBITDA / total revenue)           | %    | (30,1)                      | 23,6                        | (10,2)                      | n.a.                        | (56,6)                      | (32,4)                      | (2,3p)        | (21,6)                           | n.a.                             | n.a.          |
| Depreciation, amortization and impairment losses |      | (174)                       | (171)                       | (627)                       | (130)                       | (129)                       | (130)                       | 25,3          | (456)                            | (389)                            | 14,7          |
| Profit (loss) from operations = EBIT             |      | (341)                       | (36)                        | (860)                       | 2.139                       | (436)                       | (311)                       | 8,8           | (824)                            | 1.392                            | n.a.          |
| <b>CASH CAPEX</b>                                |      | <b>69</b>                   | <b>112</b>                  | <b>342</b>                  | <b>60</b>                   | <b>51</b>                   | <b>64</b>                   | <b>(7,2)</b>  | <b>230</b>                       | <b>175</b>                       | <b>(23,9)</b> |

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%  | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL REVENUE</b>                               |      | <b>555</b>                  | <b>571</b>                  | <b>2.275</b>                | <b>513</b>                  | <b>542</b>                  | <b>559</b>                  | <b>0,7</b>   | <b>1.704</b>                     | <b>1.614</b>                     | <b>(5,3)</b>  |
| Profit (loss) from operations = EBIT               |      | (341)                       | (36)                        | (860)                       | 2.139                       | (436)                       | (311)                       | 8,8          | (824)                            | 1.392                            | n.a.          |
| - Depreciation, amortization and impairment losses |      | (174)                       | (171)                       | (627)                       | (130)                       | (129)                       | (130)                       | 25,3         | (456)                            | (389)                            | 14,7          |
| <b>= EBITDA</b>                                    |      | <b>(167)</b>                | <b>135</b>                  | <b>(233)</b>                | <b>2.269</b>                | <b>(307)</b>                | <b>(181)</b>                | <b>(8,4)</b> | <b>(368)</b>                     | <b>1.781</b>                     | <b>n.a.</b>   |
| EBITDA març  | %    | (30,1)                      | 23,6                        | (10,2)                      | n.a.                        | (56,6)                      | (32,4)                      | (2,3p)       | (21,6)                           | n.a.                             | n.a.          |
| - Special factors affecting EBITDA                 |      | (34)                        | 456                         | 319                         | 2.386                       | (199)                       | (71)                        | n.a.         | (137)                            | 2.116                            | n.a.          |
| <b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>     |      | <b>(133)</b>                | <b>(321)</b>                | <b>(552)</b>                | <b>(117)</b>                | <b>(108)</b>                | <b>(110)</b>                | <b>17,3</b>  | <b>(231)</b>                     | <b>(335)</b>                     | <b>(45,0)</b> |
| EBITDA març  | %    | (24,0)                      | (56,2)                      | (24,3)                      | (22,8)                      | (19,9)                      | (19,7)                      | 4,3p         | (13,6)                           | (20,8)                           | (7,2p)        |

### SPECIAL FACTORS

|  | Note | Q3<br>2015<br>millions of € | Q4<br>2015<br>millions of € | FY<br>2015<br>millions of € | Q1<br>2016<br>millions of € | Q2<br>2016<br>millions of € | Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>%   | Q1 - Q3<br>2015<br>millions of € | Q1 - Q3<br>2016<br>millions of € | Change<br>% |
|--|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------|
| <b>EFFECTS ON EBITDA</b>                               |      | <b>(34)</b>                 | <b>456</b>                  | <b>319</b>                  | <b>2.386</b>                | <b>(199)</b>                | <b>(71)</b>                 | <b>n.a.</b>   | <b>(137)</b>                     | <b>2.116</b>                     | <b>n.a.</b> |
| - of which personnel                                   |      | (46)                        | (93)                        | (213)                       | (35)                        | (208)                       | (65)                        | (41,3)        | (120)                            | (308)                            | n.a.        |
| - of which other                                       |      | 12                          | 549                         | 532                         | 2.421                       | 9                           | (6)                         | n.a.          | (17)                             | 2.424                            | n.a.        |
| <b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b> |      | <b>(50)</b>                 | <b>456</b>                  | <b>303</b>                  | <b>2.386</b>                | <b>(199)</b>                | <b>(71)</b>                 | <b>(42,0)</b> | <b>(153)</b>                     | <b>2.116</b>                     | <b>n.a.</b> |
| - of which personnel                                   |      | (46)                        | (93)                        | (213)                       | (35)                        | (208)                       | (65)                        | (41,3)        | (120)                            | (308)                            | n.a.        |
| - of which other                                       |      | (4)                         | 549                         | 516                         | 2.421                       | 9                           | (6)                         | (50,0)        | (33)                             | 2.424                            | 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.