

## MEDIENINFORMATION

Bonn, 7. August 2014

### **Erntezeit für Deutsche Telekom auf beiden Seiten des Atlantiks**

- T-Mobile US überschreitet Marke von 50 Millionen Kunden und erhöht Kundenzahl-Prognose für das Gesamtjahr
- Deutschland-Geschäft stark im Mobilfunk und in VDSL-Ausbaugebieten
- Europa steigert Profitabilität und Effizienz
- Umsatz geht im Quartal um 0,3 Prozent auf 15,1 Milliarden Euro zurück, bereinigtes EBITDA steigt um 0,3 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro
- Investitionen mit plus 6,2 Prozent im zweiten Quartal weiter erhöht

---

Ein verbesserter Ergebnistrend kennzeichnet das zweite Quartal des laufenden Jahres bei der Deutschen Telekom. Das bereinigte EBITDA stieg leicht um 0,3 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro. Der Gesamtumsatz des Konzerns blieb gleichzeitig mit einem Minus von 0,3 Prozent auf 15,1 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu stabil. Daraus errechnet sich eine bereinigte EBITDA-Marge von 29,3 Prozent, nach 29,1 Prozent im Vorjahresquartal.

In der organischen Betrachtung, also ohne Veränderungen des Konsolidierungskreises und Wechselkurseffekte, ergibt sich beim Umsatz im zweiten Quartal ein Plus von 0,6 Prozent, beim bereinigten EBITDA ein leichtes Minus von 0,3 Prozent. Zum Vergleich: Im ersten Quartal hatte der organische EBITDA-Rückgang 8,3 Prozent betragen.

„Unsere Rechnung geht bislang auf: Mutig und umsichtig investieren, erst auf mehr Kunden, dann auf mehr Umsatz und Ergebnis setzen. Jetzt beginnen wir die Früchte einzufahren“, erklärte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Wir gewinnen auch dank unserer ausgezeichneten Netze

Kunden – und dieser Erfolg schlägt sich immer stärker in unseren Finanzzahlen nieder.“

Die Deutsche Telekom investierte gemessen am Cash Capex vor Ausgaben für Mobilfunkspektrum im zweiten Quartal mit 2,2 Milliarden Euro 6,2 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Vor allem in Deutschland wurde zwischen April und Juni mit einem Plus von 58,1 Prozent auf mehr als eine Milliarde Euro deutlich stärker investiert. Auf Konzernbasis lag der Free Cashflow dennoch mit 1,0 Milliarden Euro nur um 5,4 Prozent unter dem Vorjahreswert und damit im Rahmen der Planungen.

Der berichtete Konzernüberschuss stieg um 34,2 Prozent auf 711 Millionen Euro. Treiber waren positive Ergebnisauswirkungen des Spektrumstauschs mit Verizon in den USA. Der bereinigte Konzernüberschuss ging dagegen um 21,5 Prozent auf 636 Millionen Euro zurück. Gründe waren in erster Linie gestiegene Abschreibungen wegen der höheren Basis an Vermögenswerten durch die MetroPCS-Übernahme und die Investitionsoffensive in den USA im Vorjahr.

Die Deutsche Telekom bestätigt ihre Prognose für das Gesamtjahr 2014. Demnach soll das bereinigte EBITDA rund 17,6 Milliarden Euro erreichen. Der Free Cashflow soll bei rund 4,2 Milliarden Euro liegen.

### **Deutschland – Glasfaser-Produkte bleiben heiß begehrt**

In Deutschland verzeichnet die Telekom weiterhin eine starke Nachfrage nach den Glasfaser-Produkten VDSL und FTTH. Im zweiten Quartal legte das Tempo mit 227.000 neuen Kunden im Vergleich zum ersten Quartal nochmals zu. Davon stammen 109.000 Kunden aus dem Bereich Wholesale, im Wesentlichen aufgrund des erfolgreichen Kontingentmodells. Die Gesamtzahl

der Glasfaser-basierten Anschlüsse kletterte damit innerhalb eines Jahres um 55 Prozent auf knapp 2 Millionen.

Leicht verbessert im Vergleich zu den vorangegangenen Quartalen hat sich die Entwicklung auf dem Breitbandmarkt mit 7.000 Nettoneuzugängen für die Telekom. Überdurchschnittlich legte die Telekom bei den Breitband-Neukunden in den VDSL-Ausbaugebieten zu. Hier wirkten sich die Investitionen im Rahmen der Netzoffensive direkt positiv aus. Zu den erfreulichen Entwicklungen des Quartals gehörte auch der Anstieg der Entertainment-Kundenzahl auf mehr als 2,3 Millionen. Dabei buchte mehr als die Hälfte der eigenen Neukunden von Glasfaser-Produkten Entertainment hinzu. Auch die IP-Transformation schreitet voran. Zum Ende des zweiten Quartals waren bereits 3,2 Millionen Retail-Anschlüsse migriert – mehr als doppelt so viele wie ein Jahr zuvor.

Im Mobilfunk behauptete die Telekom ihre Spitzenposition. Die Mobilfunk-Service-Umsätze gingen im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur leicht um 0,3 Prozent zurück. Im Jahresvergleich verbesserte die Telekom ihren Marktanteil bei den Service-Umsätzen um 0,6 Prozentpunkte auf 35,5 Prozent. Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden wuchs zwischen April und Juni um 275.000. Dazu trugen 198.000 Neukunden unter den eigenen Marken Telekom und Congstar bei.

Bei den Finanzkennzahlen zeigt sich die Deutsche Telekom auf ihrem Heimatmarkt stabil. Der Umsatz des operativen Segments Deutschland lag mit 5,5 Milliarden Euro im zweiten Quartal 2014 um 1,8 Prozent niedriger als in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Das bereinigte EBITDA sank leicht um 1,0 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro. Das entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,3 Prozent, eine klare Verbesserung um 0,7 Prozentpunkte gegenüber dem zweiten Quartal 2013.

## USA – Branchenprimus beim Wachstum der Service-Umsätze

T-Mobile US hat das rasante Wachstum der vergangenen Quartale fortgesetzt und zur Jahresmitte erstmals die Marke von 50 Millionen Kunden überschritten. Im zweiten Quartal 2014 kamen 1,47 Millionen Neukunden hinzu, davon 908.000 Vertragskunden unter eigener Marke. Für das Gesamtjahr hat das Unternehmen abermals seine Wachstumserwartung angehoben. Die Zahl der Vertragskunden unter eigener Marke soll 2014 um 3,0 bis 3,5 Millionen steigen. Zu Jahresbeginn hatte die Prognose noch bei 2 bis 3 Millionen Neukunden gelegen.

Die erfolgreiche Un-Carrier-Strategie und der Ausbau des 4G LTE-Netzes auf eine Bevölkerungsabdeckung von 233 Millionen waren maßgebliche Treiber des Erfolgs. Der Anstieg bei den Mobiltelefon-Vertragskunden unter eigener Marke war mit 579.000 der stärkste der vier landesweit vertretenen Wettbewerber. Gleichzeitig hat sich im zweiten Quartal die Zahl der Kunden, die sich für einen Tablet- bzw. Daten-Vertrag entschieden, gegenüber den ersten drei Monaten 2014 auf 329.000 praktisch verfünffacht.

Bei fortgesetzt niedriger Wechslerate nahm die Entwicklung der Service-Umsätze im zweiten Quartal weiter Fahrt auf. Das Unternehmen hat auf organischer Basis, also bei vollständiger Einbeziehung von MetroPCS in beiden Vergleichsquartalen, das stärkste Wachstum bei Service-Umsätzen der vier großen Mobilfunkanbieter in den USA vermeldet.

Beim Gesamtumsatz errechnet sich für das zweite Quartal ein Plus von 14,6 Prozent auf 7,2 Milliarden Dollar. Auf Eurobasis war es ein Zuwachs von 9,2 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Auch die Ertragskraft legte mit einem Plus des bereinigten EBITDA um 22,1 Prozent auf 1,5 Milliarden Dollar deutlich zu. In der Euro-Betrachtung war es ein Plus von 16,5 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

## Europa – Hohes Tempo bei Technologiewechsel

Deutlich profitabler als in den vergangenen Quartalen arbeiteten die europäischen Landesgesellschaften im zweiten Quartal. So wuchs das bereinigte EBITDA organisch, also ohne Konsolidierungskreisveränderungen und Wechselkurseffekte, um 1,7 Prozent. Berichtet verblieb ein kleines Minus von 1,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

Gleichzeitig sank der Umsatz gegenüber dem Vorjahr in der organischen Betrachtung um 5,3 Prozent. Beinahe die Hälfte dieses Rückgangs geht auf Regulierungsentscheidungen im Mobilfunk zurück. Berichtet ergab sich ein Minus von 7,9 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro. Aus diesen Zahlen errechnet sich auf berichteter Basis eine bereinigte EBITDA-Marge von 34,7 Prozent nach 32,5 Prozent vor einem Jahr. Hauptgrund für die bessere Ergebnisentwicklung war die konsequente Kostendisziplin in den Landesgesellschaften. So gingen die indirekten Kosten organisch gegenüber dem Vorjahr um fast 8 Prozent zurück.

Die Umstellung der Netze auf die IP-Technologie läuft planmäßig in hohem Tempo. Zu Ende Juni 2014 waren bereits 32 Prozent aller Festnetz-Anschlüsse des Segments IP-basiert. Das waren 11 Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor. Im Mobilfunk stieg die Zahl der Basisstationen für den modernsten Technologiestandard LTE innerhalb eines Jahres von 1.600 auf 10.000. Auch bei den Kundenzahlen gab es positive Trends: Zwischen April und Juni gab es bei Breitbandanschlüssen einen Zuwachs um 48.000, die TV-Kundenzahl stieg um 61.000.

## Systemgeschäft – Transformation in vollem Gang

Der Umbau von T-Systems wirkt sich auch im zweiten Quartal des laufenden Jahres auf die Finanzkennzahlen des Systemgeschäfts aus. Im Rahmen der

Transformation T-Systems 2015+ gelten verschärfte Kriterien für die Profitabilität. Deshalb vereinbarte das Unternehmen deutlich weniger Aufträge als ein Jahr zuvor. Entsprechend ging der Auftragseingang der Market Unit, im Wesentlichen das externe Geschäft von T-Systems, um 30,2 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zurück.

Weniger Neugeschäft sowie nicht verlängerte Aufträge spiegeln sich folgerichtig auch im Umsatz. Ein Minus von 6,0 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro ergab sich für die Market Unit im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um die Verkäufe von T-Systems in Italien und der Geschäftseinheit Systems Integration in Frankreich sowie um Wechselkurseffekte beläuft sich der Rückgang auf 4,5 Prozent. In der Telekom IT – das interne IT-Geschäft des Konzerns in Deutschland – stieg der Umsatz um 31,9 Prozent. Hier verzerrt eine Teilzahlung aus einem IT-Großprojekt das Bild. Grundsätzlich werden sich die Umsätze der Telekom IT und damit die IT-Kosten des Konzerns weiter planmäßig verringern.

Neben dem Umsatzrückgang führen auch Anlaufkosten für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder zu einer negativen Ergebnisentwicklung in der Market Unit. Das bereinigte EBITDA ging um 35,6 Prozent auf 105 Millionen Euro zurück. Die bereinigte EBIT-Marge lag im zweiten Quartal bei minus 0,2 Prozent nach plus 2,8 Prozent ein Jahr zuvor.

Ende Juli unterzeichnete die T-Systems-Tochter Satellic einen Zwölfjahres-Vertrag, um in Belgien ein Maut-System zu errichten und zu betreiben. Dieser Erfolg zeigt, dass das Systemgeschäft am Markt mit wettbewerbsfähigen Produkten punktet. Insbesondere bei zukunftssträchtigen digitalen Geschäftsmodellen – etwa auf Basis von Cloud – zeigen sich Fortschritte. So stieg der Umsatz mit Cloud-basierten Lösungen im ersten Halbjahr gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahrs um mehr als 40 Prozent.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	2. Quartal 2014 in Mio. EUR	2. Quartal 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	1. Halbjahr 2014 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	Gesamtjahr 2013 in Mio. EUR <sup>a</sup>
Umsatz	15.114	15.157	(0,3)	30.008	28.942	3,7	60.132
Anteil Ausland in %	59,6	58,6	1,0p	59,1	56,6	2,5p	57,8
EBITDA	4.417	4.032	9,5	10.055	8.111	24,0	15.834
EBITDA bereinigt	4.429	4.417	0,3	8.550	8.705	(1,8)	17.424
Konzern- überschuss	711	530	34,2	2.528	1.094	n.a.	930
Konzern- überschuss bereinigt	636	810	(21,5)	1.223	1.577	(22,4)	2.755
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.049	1.109	(5,4)	2.032	2.147	(5,4)	4.606
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	2.197	2.068	6,2	4.262	4.155	2,6	8.861
Cash Capex <sup>b</sup>	3.946	2.198	79,5	6.143	5.222	17,6	11.068
Netto-Finanz- verbindlichkeiten				41.385	41.374	0,0	39.093
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>				229.897	231.195	(0,6)	228.596

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

a Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum sowie vor Effekten im Rahmen der AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

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

c Zum Stichtag.

**Operative Segmente:**

	2. Quartal 2014 in Mio. EUR	2. Quartal 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2014 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2013 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamt- jahr 2013 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.464	5.565	(1,8)	10.947	11.131	(1,7)	22.435
EBITDA	2.217	2.161	2,6	4.422	4.279	3,3	8.401
EBITDA bereinigt	2.256	2.279	(1,0)	4.486	4.534	(1,1)	8.936
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>				67.883	67.936	(0,1)	66.725
<b>USA<sup>b</sup></b>							
Gesamtumsatz	5.270	4.825	9,2	10.344	8.366	23,6	18.556
EBITDA	1.411	884	59,6	2.206	1.738	26,9	3.642
EBITDA bereinigt	1.083	930	16,5	1.927	1.818	6,0	3.874
<b>Europa<sup>c</sup></b>							
Gesamtumsatz	3.163	3.435	(7,9)	6.288	6.778	(7,2)	13.704
EBITDA	1.074	1.116	(3,8)	2.086	2.255	(7,5)	4.371
EBITDA bereinigt	1.098	1.117	(1,7)	2.125	2.214	(4,0)	4.550
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	1.311	1.878	(30,2)	2.725	3.854	(29,3)	7.792
Gesamtumsatz	2.187	2.170	0,8	4.239	4.396	(3,6)	9.038
davon Market Unit	1.674	1.781	(6,0)	3.353	3.581	(6,4)	7.244
EBIT-Marge bereinigt in %	0,4	2,4	(2,0p)	0,1	1,3	(1,2p)	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	(0,2)	2,8	(3,0p)	(0,3)	1,5	(1,8p)	2,8
EBITDA	155	41	n.a.	236	149	58,4	358
EBITDA bereinigt	288	210	37,1	426	378	12,7	774

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

a Zum Stichtag.

b Erstmalige Einbeziehung von MetroPCS zum 1. Mai 2013.

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

## Entwicklung der Kundenzahlen

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

	30.06.2014 in Tsd.	31.03.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.337	39.145	192	0,5
davon Vertragskunden	22.379	22.104	275	1,2
Festnetz-Anschlüsse	21.034	21.202	(168)	(0,8)
davon IP-basiert	3.167	2.640	527	20,0
Breitband-Anschlüsse	12.361	12.354	7	0,1
davon Glasfaser (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)	1.494	1.375	119	8,7
TV (IPTV, Sat)	2.318	2.255	63	2,8
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.101	9.207	(106)	(1,2)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	50.545	49.075	1.470	3,0
davon eigene Postpaid- Kunden	24.530	23.622	908	3,8
davon eigene Prepaid- Kunden	15.639	15.537	102	0,7
<b>Europa<sup>a, b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.485	56.615	(130)	(0,2)
davon Vertragskunden	25.569	25.521	48	0,2
Festnetz-Anschlüsse	9.141	9.215	(74)	(0,8)
davon IP-basiert	2.925	2.680	245	9,1
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.832	4.784	48	1,0
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.619	3.558	61	1,7

#### Anmerkungen zur Tabelle:

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

b Die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe werden erst ab dem dritten Quartal 2014 berichtet.

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.06.2014 in Tsd.	30.06.2013 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	39.337	37.492	1.845	4,9
davon Vertragskunden	22.379	20.445	1.934	9,5
Festnetz-Anschlüsse	21.034	21.880	(846)	(3,9)
davon IP-basiert	3.167	1.474	1.693	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12.361	12.430	(69)	(0,6)
davon Glasfaser (FTTC/VDSL, Vectoring und FTTH)	1.494	1.096	398	36,3
TV (IPTV, Sat)	2.318	2.078	240	11,5
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.101	9.359	(258)	(2,8)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	50.545	44.016	6.529	14,8
davon eigene Postpaid- Kunden	24.530	20.783	3.747	18,0
davon eigene Prepaid- Kunden	15.639	14.935	704	4,7
<b>Europa<sup>a, b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.485	56.985	(500)	(0,9)
davon Vertragskunden	25.569	25.221	348	1,4
Festnetz-Anschlüsse	9.141	9.470	(329)	(3,5)
davon IP-basiert	2.925	1.968	957	48,6
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.832	4.616	216	4,7
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.619	3.045	574	18,9

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

b Die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe werden erst ab dem dritten Quartal 2014 berichtet.

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 181-49 49

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

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

<http://twitter.com/deuschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den  
QR-Code scannen und  
die Präsentation  
herunterladen.



# DEUTSCHE TELEKOM

## Q2/14 RESULTS



LIFE IS FOR SHARING.

# DISCLAIMER

This presentation contains forward-looking statements that reflect the current views of Deutsche Telekom management with respect to future events. These forward-looking statements include statements with regard to the expected development of revenue, earnings, profits from operations, depreciation and amortization, cash flows and personnel-related measures. You should consider them with caution. Such statements are subject to risks and uncertainties, most of which are difficult to predict and are generally beyond Deutsche Telekom's control. Among the factors that might influence our ability to achieve our objectives are the progress of our workforce reduction initiative and other cost-saving measures, and the impact of other significant strategic, labor or business initiatives, including acquisitions, dispositions and business combinations, and our network upgrade and expansion initiatives. In addition, stronger than expected competition, technological change, legal proceedings and regulatory developments, among other factors, may have a material adverse effect on our costs and revenue development. Further, the economic downturn in our markets, and changes in interest and currency exchange rates, may also have an impact on our business development and the availability of financing on favorable conditions. Changes to our expectations concerning future cash flows may lead to impairment write downs of assets carried at historical cost, which may materially affect our results at the group and operating segment levels. If these or other risks and uncertainties materialize, or if the assumptions underlying any of these statements prove incorrect, our actual performance may materially differ from the performance expressed or implied by forward-looking statements. We can offer no assurance that our estimates or expectations will be achieved. Without prejudice to existing obligations under capital market law, we do not assume any obligation to update forward-looking statements to take new information or future events into account or otherwise.

In addition to figures prepared in accordance with IFRS, Deutsche Telekom also presents non-GAAP financial performance measures, including, among others, EBITDA, EBITDA margin, adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, adjusted EBIT, adjusted net income, free cash flow, gross debt and net debt. These non-GAAP measures should be considered in addition to, but not as a substitute for, the information prepared in accordance with IFRS. Non-GAAP financial performance measures are not subject to IFRS or any other generally accepted accounting principles. Other companies may define these terms in different ways.



# REVIEW Q2/14



LIFE IS FOR SHARING.

# LEADING TELCO: KEY ACHIEVEMENTS IN Q2

## KEY ACHIEVEMENTS

- LTE (77% POP coverage) and fiber roll out (39% Household coverage) continuing in Germany. Further progress in Europe: Poland launched LTE in June
- All-IP migration: Germany accelerates to 527k migrations in Q2. Europe achieves IP-Share of 32%
- Germany: Broadband net adds turn positive (+7k), ongoing good momentum in TV (+63k) and Fiber (+227k). Adj. EBITDA margin of 41.3%.
- US: Delivers on EBITDA growth (+22.1% in US\$) and margin improvement (20.5%) as promised. FY branded contract net add forecast increased to 3.0 to 3.5 million
- Europe: Significant cost savings result in organic EBITDA growth (+1.7%)

## Q2 FINANCIAL HIGHLIGHTS

- Organic group revenue growth of 0.6%
- Slight adj. EBITDA growth (+0.3%) - on track to deliver on guidance
- FCF of € 1 billion slightly below previous year as expected and in line with guidance
- Financial guidance for FY 2014 confirmed



# H1/14: KEY FIGURES

€ mn	Q2			H1		
	2013	2014	Change	2013	2014	Change
Revenue	15,157	15,114	-0.3%	28,942	30,008	3.7%
Adj. EBITDA	4,417	4,429	0.3%	8,705	8,550	-1.8%
Adj. net profit	810	636	-21.5%	1,577	1,223	-22.4%
Net profit	530	711	34.2%	1,094	2,528	131.1%
Adj. EPS (in €)	0.19	0.15	-21.1%	0.37	0.28	-24.3%
EPS (in €)	0.12	0.16	33.3%	0.25	0.57	128.0%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,109	1,049	-5.4%	2,147	2,032	-5.4%
Cash capex <sup>2</sup>	2,068	2,197	+6.2%	4,155	4,262	+2,6%
Net debt (in € bn)	41.4	41.4	0.0%	41.4	41.4	0.0%

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

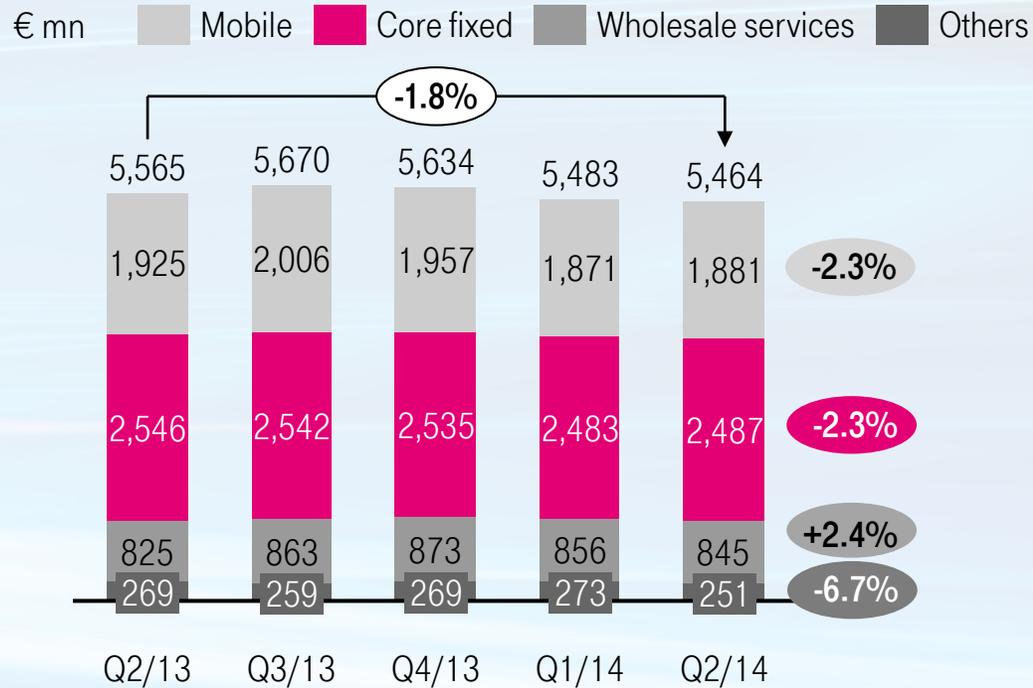
2) Before spectrum payments. Q2/13: 130 million €; Q2/14: 1,749 million €; H1/13: 1,067 million €; H1/14: 1,881 million €



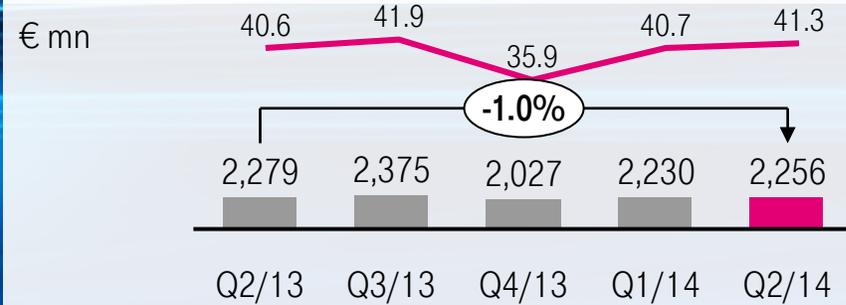
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: SOLID REVENUE TREND AND STRONG MARGIN

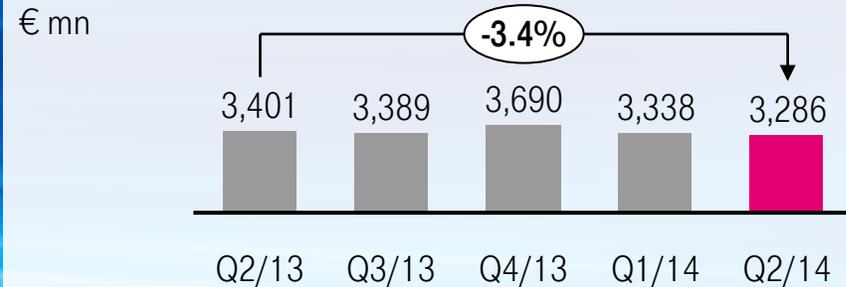
## REVENUE



## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



## ADJ. OPEX



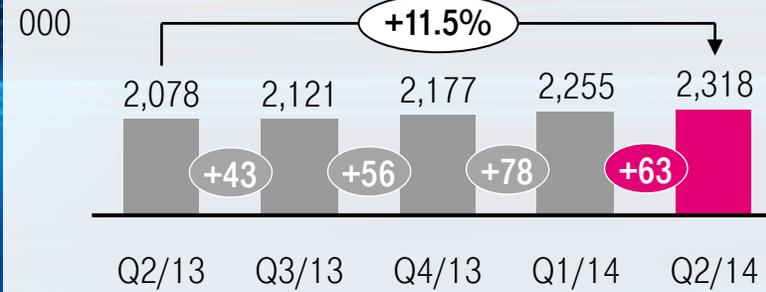
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY FIXED: SOLID GROWTH IN TV AND FIBER – LINE LOSSES ON TEN YEAR LOW

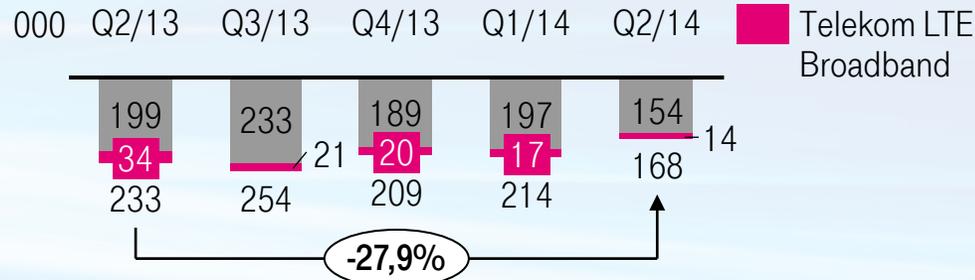
## GERMAN BROADBAND MARKET<sup>1</sup>



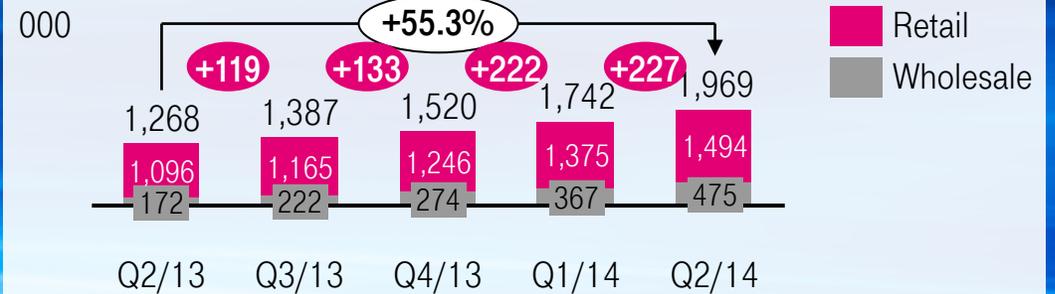
## ENTERTAIN CUSTOMERS



## LINE LOSSES



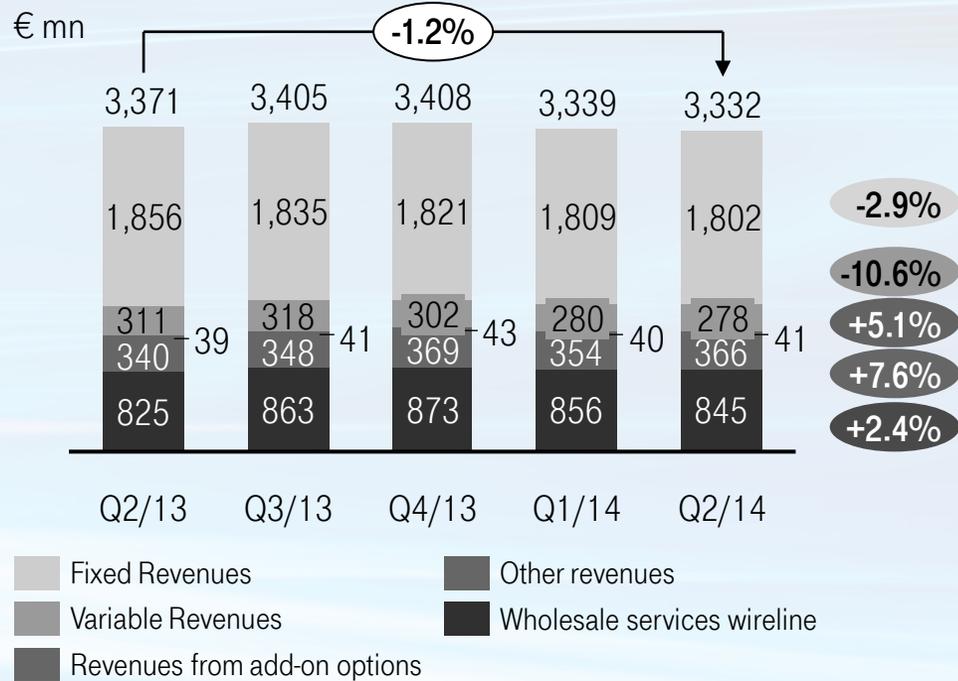
## FIBER CUSTOMERS



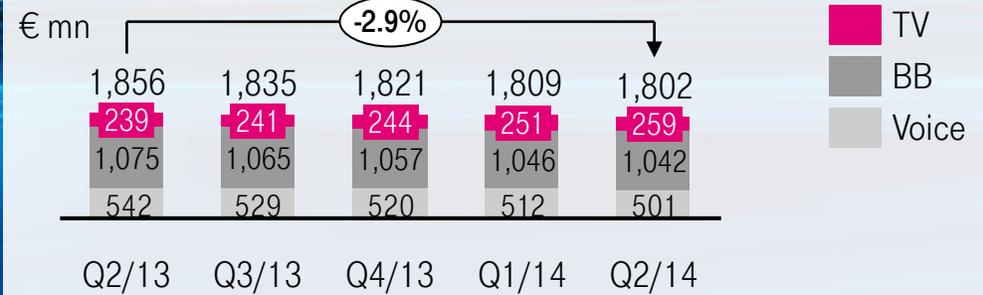
1) Based on management estimates

# GERMANY FIXED: SLIGHT IMPROVEMENT IN RETAIL MAINLY DUE TO REDUCED LINE LOSSES

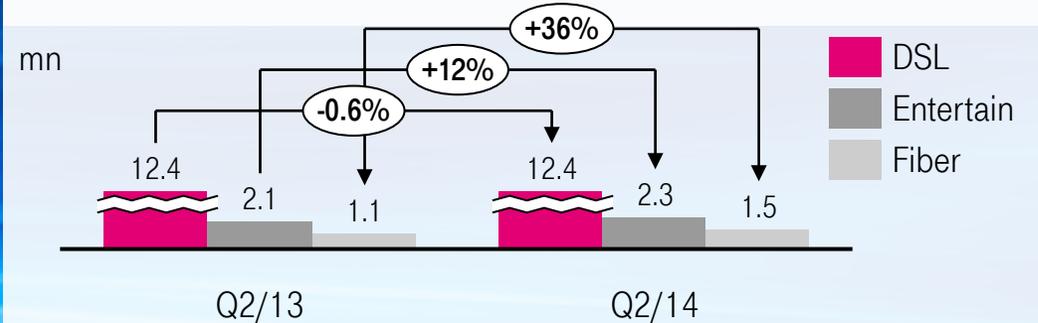
## FIXED NETWORK REVENUE (CORE FIXED AND WHOLESALE)



## FIXED REVENUES (FIXED LINE)



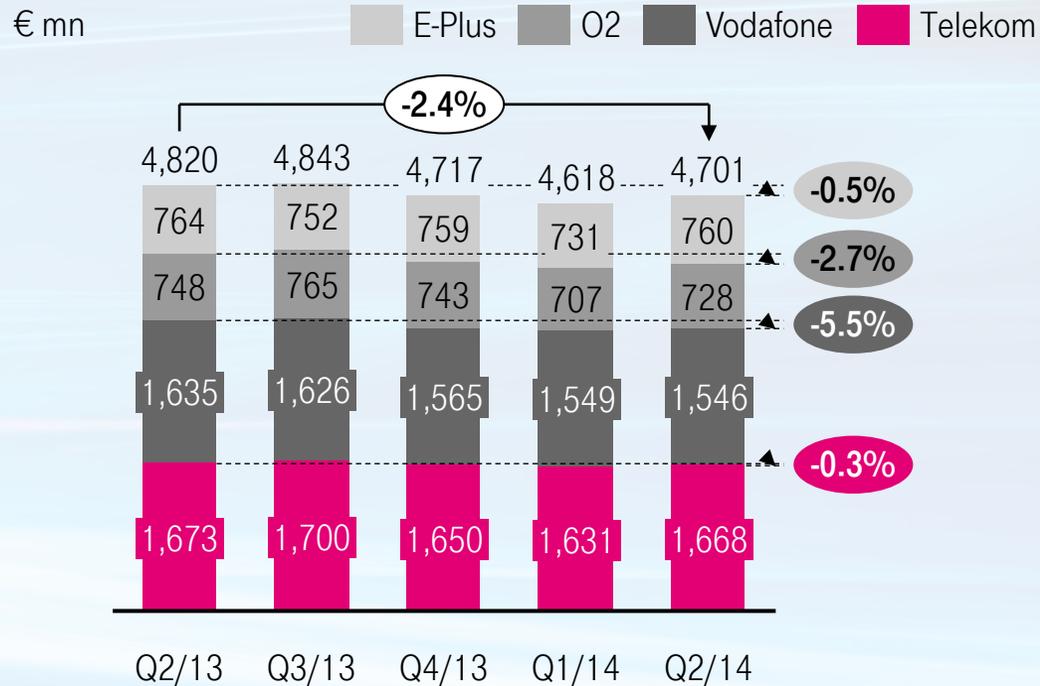
## RETAIL UPSELL STRATEGY ACCESS



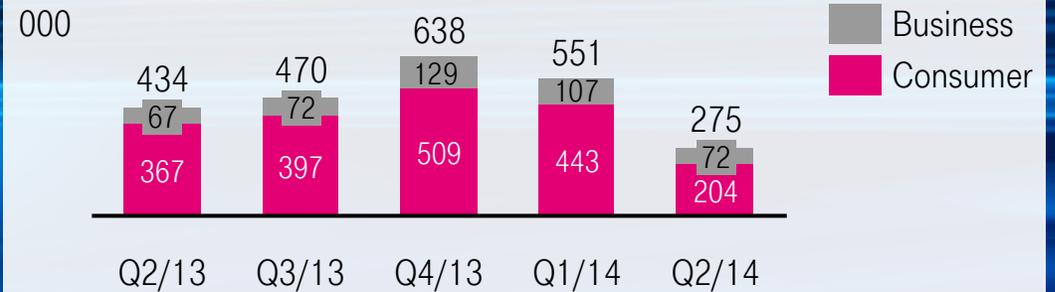
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY MOBILE: DT CONTINUES TO GROW SERVICE REVENUE MARKET SHARE

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



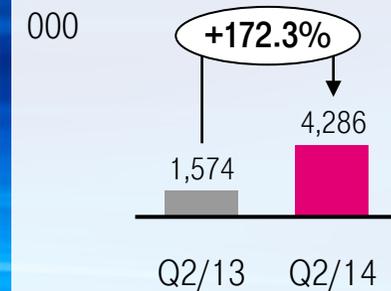
## CONTRACT NET ADDS



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



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



1) Based on management estimates

2) Of own branded retail customers

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

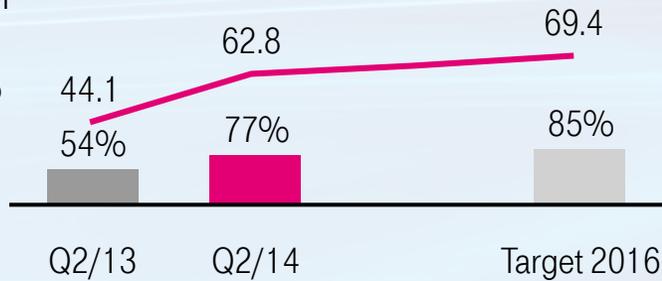


LIFE IS FOR SHARING.

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

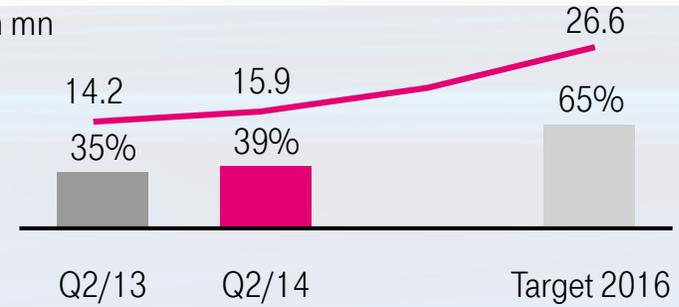
## INS- STATUS LTE ROLLOUT

Outdoor<sup>1</sup> POP  
Coverage  
in mn and %



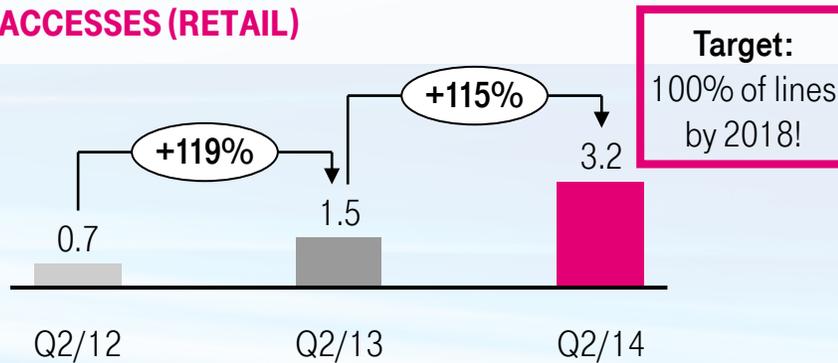
## INS- STATUS FIBER ROLLOUT<sup>2</sup>

Coverage in mn  
households  
and %



## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)

mn



## STATUS IP ACCESSES (RETAIL)



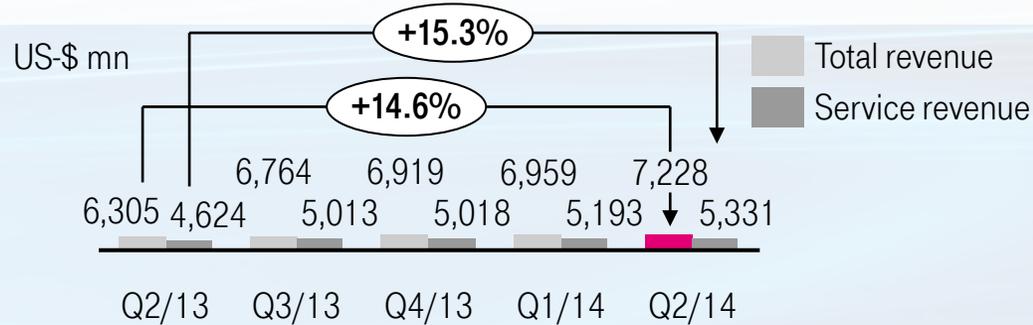
1) near window 2) in % of households within fixed network coverage in Germany



LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: EBITDA AND MARGIN RECOVERY AS PROMISED – ONGOING STRONG CUSTOMER GROWTH

## REVENUE AND SERVICE REVENUE



## NET ADDITIONS

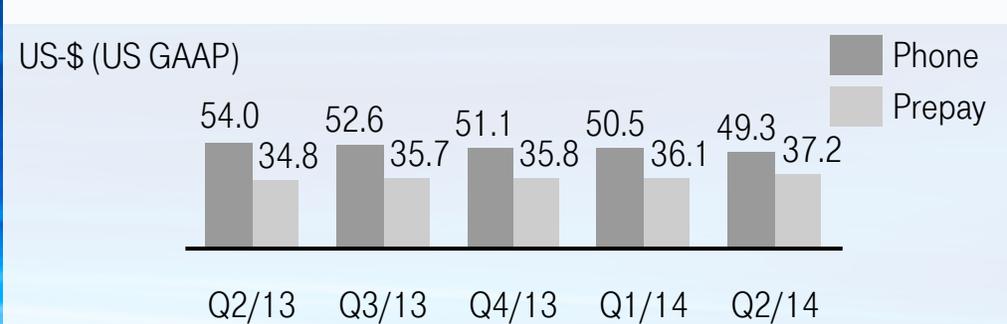
in 000

	Q2/13	Q3/13	Q4/13	Q1/14	Q2/14
Total net adds	1,130	1,023	1,645	2,391	1,470
Branded:					
▪ Postpaid	688	648	869	1,323	908
▪ Prepay	-10	24	112	465	102
Wholesale <sup>1</sup>	452	351	664	603	460

## ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



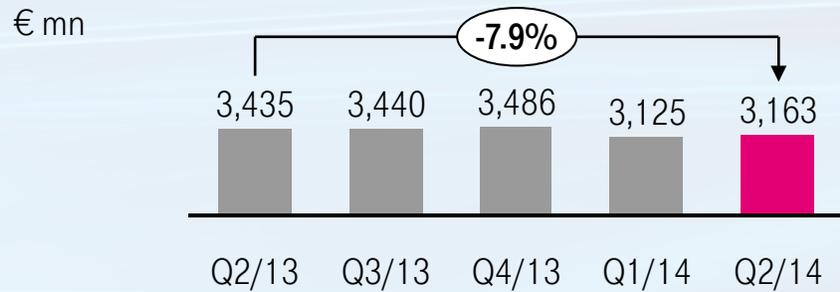
## BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID PHONE AND PREPAY ARPU



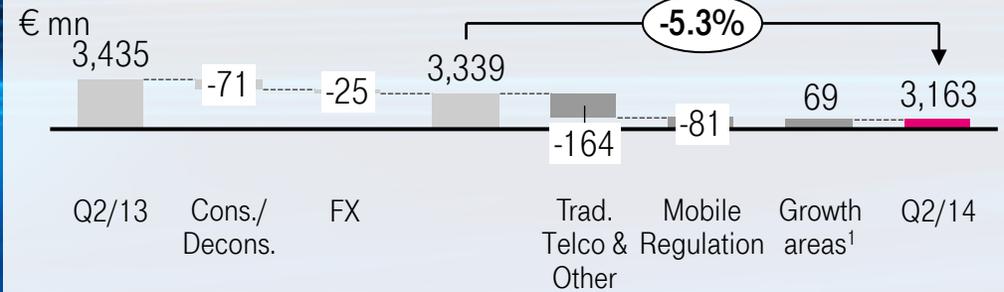
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

# EUROPE: ADJ. EBITDA MARGIN DRIVEN BY COST SAVINGS

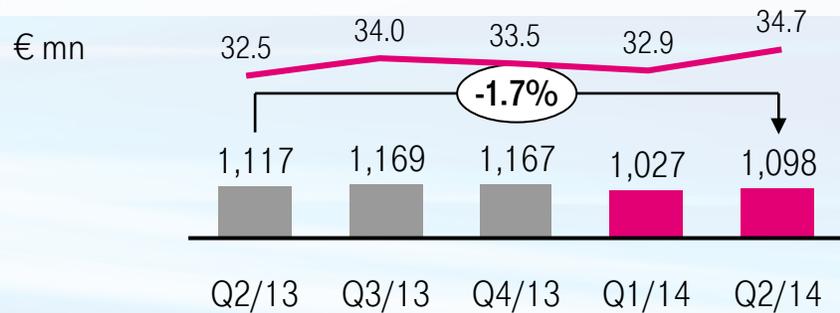
## REVENUE AS REPORTED



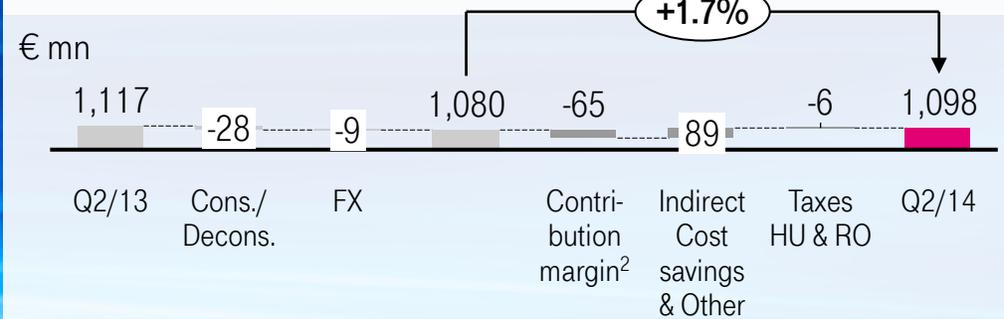
## ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT



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



## ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT



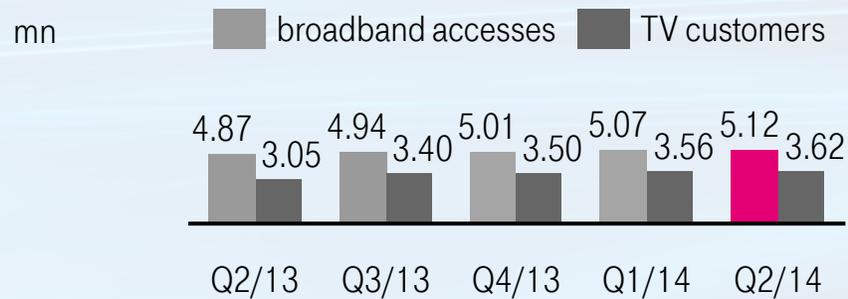
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other) 2) Total Revenues - Direct Cost



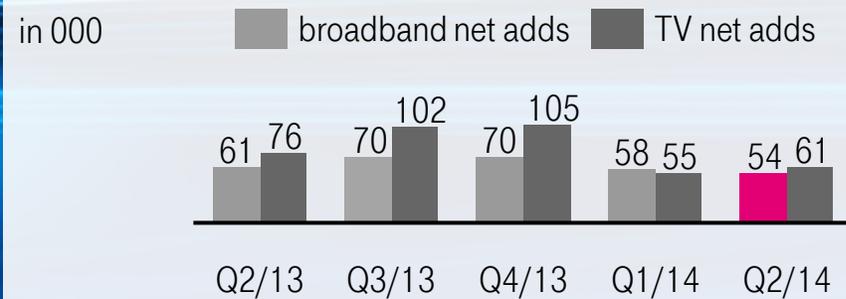
LIFE IS FOR SHARING.

# EUROPE: GROWTH IN MOBILE AND FIXED KEY AREAS

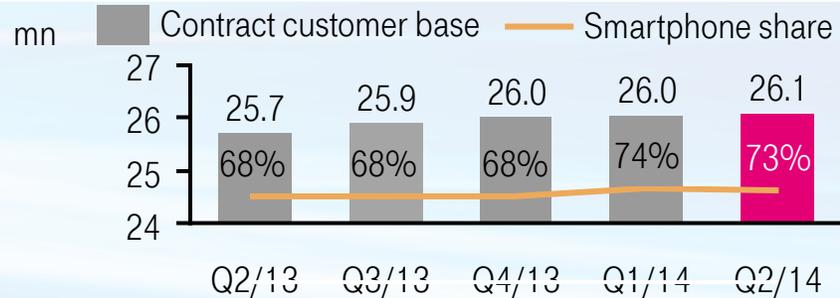
## POCKETS OF GROWTH - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



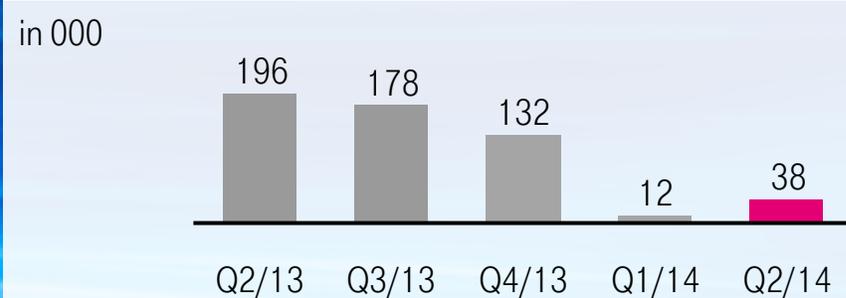
## NET ADDS - BROADBAND AND TV<sup>1</sup>



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



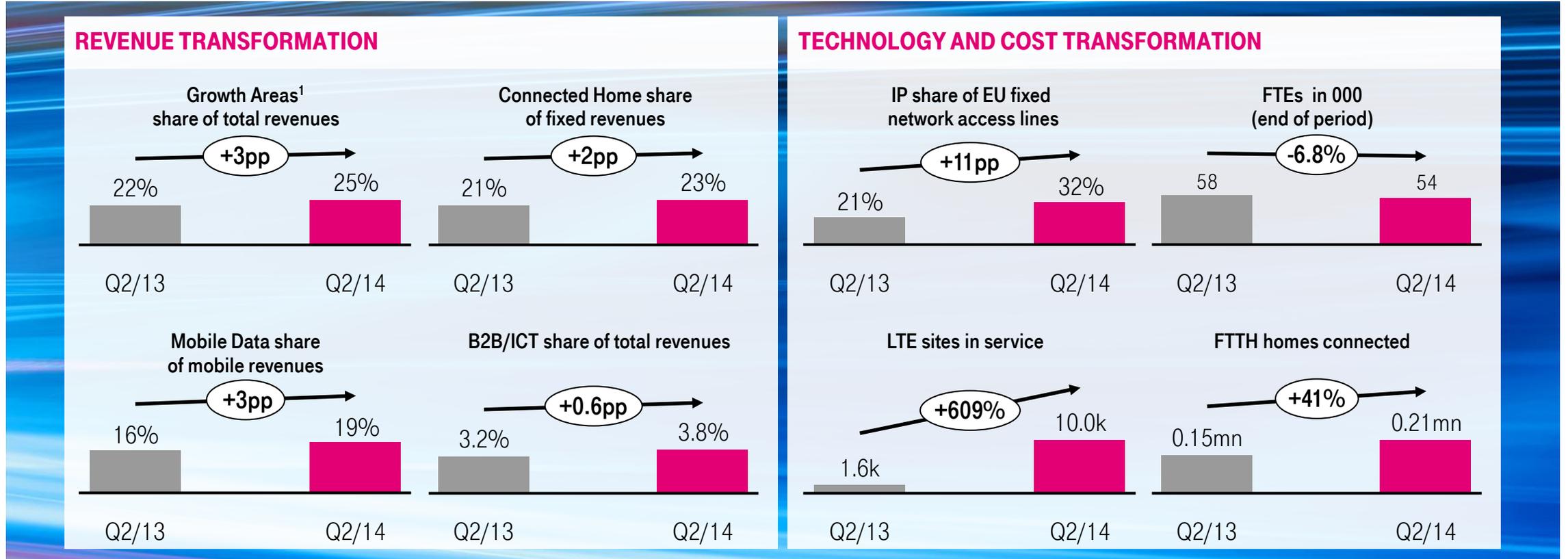
## NET ADDS - MOBILE CONTRACT<sup>1</sup>



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



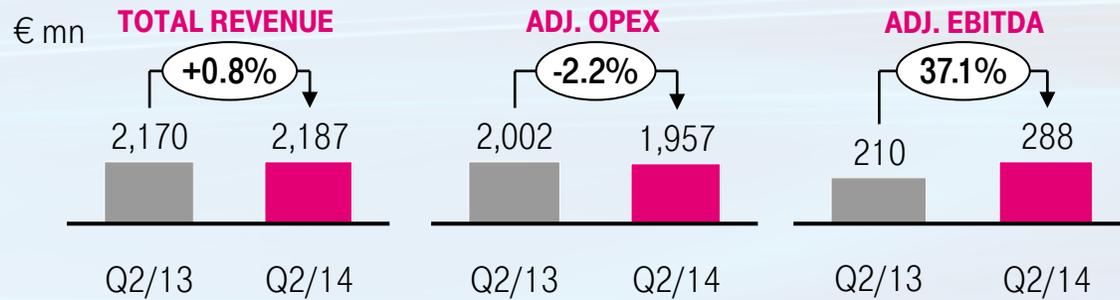
# EUROPE: REVENUE AND COST TRANSFORMATION ONGOING



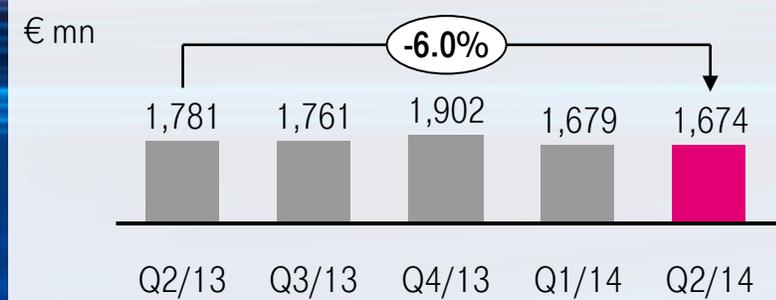
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other)

# SYSTEMS SOLUTIONS: REVENUE AND EBITDA IN Q2 DRIVEN BY TEL-IT

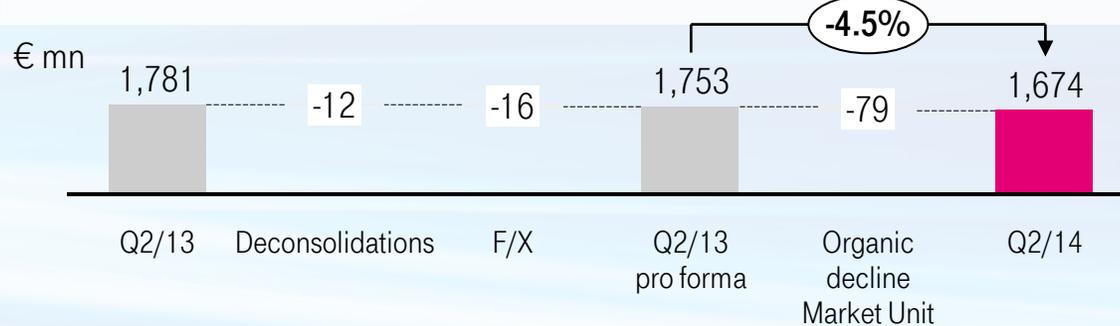
## T-SYSTEMS FINANCIALS AS REPORTED



## REVENUE MARKET UNIT



## ORGANIC REVENUE MARKET UNIT

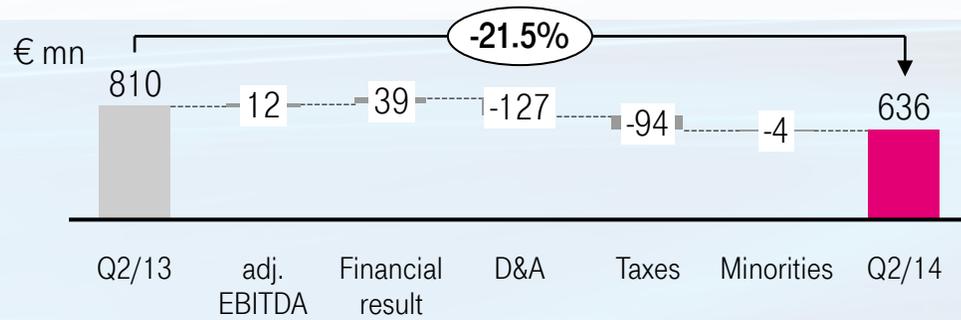


## ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT

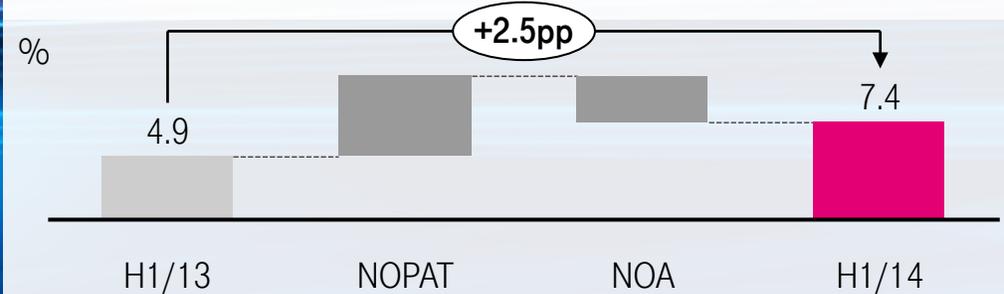


# FINANCIALS: FCF ON TRACK FOR GUIDANCE - NET DEBT REACHES PEAK FOR 2014 REDUCTION EXPECTED IN NEXT QUARTERS

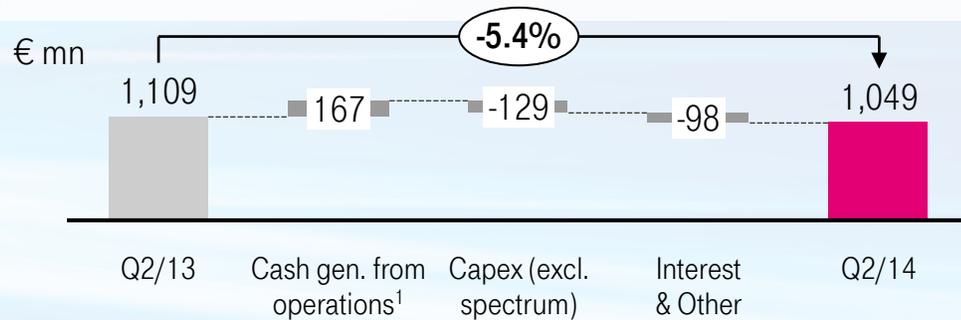
## ADJ. NET INCOME



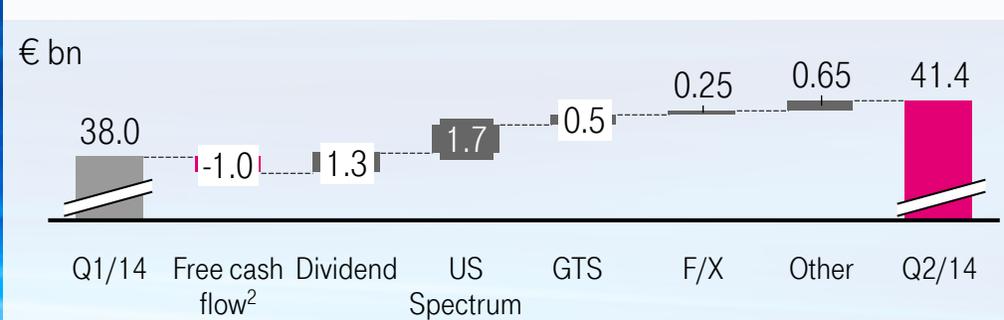
## ROCE DEVELOPMENT<sup>3</sup>



## FREE CASH FLOW<sup>2</sup>



## NET DEBT DEVELOPMENT



1) adjusted for € 93 million AT&T break-up fee and MetroPCS effects in Q2/13

2) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment

3) includes book gain on sale of Scout24



# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS REMAIN IN GUARDRAILS

€ bn	30/06/2013	30/09/2013	31/12/2013	31/03/2014	30/06/2014
Balance sheet total	116.2	115.3	118.1	117.3	118.0
Shareholders' equity	31.3	32.0	32.1	32.8	32.5
Net debt	41.4	39.7	39.1	38.0	41.4
Net debt/Adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.4	2.3	2.2	2.2	2.4
Equity ratio	26.9%	27.8%	27.1%	27.9%	27.5%
<b>Comfort zone ratios</b>					
Rating: A-/BBB	●				
2 – 2.5x net debt/Adj. EBITDA	●				
25 – 35% equity ratio	●				
Liquidity reserve covers redemption of the next 24 months	●				
<b>Current rating</b>					
Fitch:	●		BBB+ stable outlook		
Moody's:	●		Baa1 stable outlook		
S&P:	●		BBB+ stable outlook		

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

# FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

## Investor Relations

Phone +49 228 181 - 8 88 80

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

For further information please visit

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

IR webpage:



IR twitter account:



IR youtube playlist:



Follow us on

**@DT\_IR**



LIFE IS FOR SHARING.

**THANK YOU!**



**LIFE IS FOR SHARING.**

# BACKUP Q2 2014

## DEUTSCHE TELEKOM

 H1 2014

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

### Investor Relations, Bonn office

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



LIFE IS FOR SHARING.

# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

---

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

---

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

---

## EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	65

---

## EUROPE

Netherlands	66
Croatia	67
Slovakia	69
Austria	71
Bulgaria	72

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	75
EBITDA reconciliation	76

---

## GHS

Financials	79
EBITDA reconciliation	80
EE	81

---

## GLOSSARY

83



# GROUP

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>(0,3)</b>	<b>28.942</b>	<b>30.008</b>	<b>3,7</b>
Germany		5.565	5.670	5.634	22.435	5.483	5.464	(1,8)	11.131	10.947	(1,7)
United States		4.825	5.108	5.082	18.556	5.074	5.270	9,2	8.366	10.344	23,6
Europe		3.435	3.440	3.486	13.704	3.125	3.163	(7,9)	6.778	6.288	(7,2)
Systems Solutions		2.170	2.174	2.468	9.038	2.052	2.187	0,8	4.396	4.239	(3,6)
Group Headquarters & Group Services		761	635	792	2.879	622	610	(19,8)	1.452	1.232	(15,2)
Reconciliation		(1.599)	(1.502)	(1.797)	(6.480)	(1.462)	(1.580)	1,2	(3.181)	(3.042)	4,4
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.227	5.331	5.282	21.056	5.146	5.138	(1,7)	10.443	10.284	(1,5)
United States		4.824	5.106	5.082	18.552	5.073	5.269	9,2	8.364	10.342	23,6
Europe		3.295	3.313	3.354	13.174	3.018	3.074	(6,7)	6.507	6.092	(6,4)
Systems Solutions		1.539	1.515	1.623	6.244	1.466	1.459	(5,2)	3.106	2.925	(5,8)
Group Headquarters & Group Services		272	260	324	1.106	191	174	(36,0)	522	365	(30,1)
<b>GROUP</b>		<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>(0,3)</b>	<b>28.942</b>	<b>30.008</b>	<b>3,7</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.279	2.375	2.027	8.936	2.230	2.256	(1,0)	4.534	4.486	(1,1)
United States		930	1.082	974	3.874	844	1.083	16,5	1.818	1.927	6,0
Europe		1.117	1.169	1.167	4.550	1.027	1.098	(1,7)	2.214	2.125	(4,0)
Systems Solutions		210	197	199	774	138	288	37,1	378	426	12,7
Group Headquarters & Group Services		(111)	(155)	(290)	(655)	(118)	(160)	(44,1)	(210)	(278)	(32,4)
Reconciliation		(8)	(9)	(17)	(55)	0	(136)	n.a.	(29)	(136)	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>0,3</b>	<b>8.705</b>	<b>8.550</b>	<b>(1,8)</b>
Proportional EBITDA		3.505	3.920	3.095	14.387	3.494	3.684	5,1	7.372	7.178	(2,6)

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

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

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

# GROUP

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
	%										
Germany	%	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	0,7p	40,6	41,0	0,4p
United States	%	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	1,3p	21,7	18,6	(3,1p)
Europe	%	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	2,2p	32,7	33,8	1,1p
Systems Solutions	%	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	3,5p	8,6	10,0	1,4p
Group Headquarters & Group Services	%	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(11,6p)	(14,5)	(22,6)	(8,1p)
<b>GROUP</b>	<b>%</b>	<b>29,1</b>	<b>30,0</b>	<b>25,9</b>	<b>28,9</b>	<b>27,7</b>	<b>29,3</b>	<b>0,2p</b>	<b>30,0</b>	<b>28,5</b>	<b>(1,5p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		644	892	1.281	3.411	705	1.018	58,1	1.238	1.723	39,2
United States		804	767	856	3.279	690	2.397	n.a.	1.656	3.087	86,4
Europe		522	500	1.255	3.661	585	422	(19,2)	1.906	1.007	(47,2)
Systems Solutions		213	270	374	1.066	253	254	19,2	422	507	20,1
Group Headquarters & Group Services		94	97	143	411	65	81	(13,8)	171	146	(14,6)
Reconciliation		(79)	(148)	(441)	(760)	(101)	(226)	n.a.	(171)	(327)	(91,2)
<b>GROUP</b>		<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>3.946</b>	<b>79,5</b>	<b>5.222</b>	<b>6.143</b>	<b>17,6</b>
- thereof spectrum investment		130	118	1.022	2.207	132	1.749	n.a.	1.067	1.881	76,3
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		810	823	355	2.755	587	636	(21,5)	1.577	1.223	(22,4)
as reported		530	588	(752)	930	1.817	711	34,2	1.094	2.528	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>											
		<b>1.109</b>	<b>1.427</b>	<b>1.032</b>	<b>4.606</b>	<b>983</b>	<b>1.049</b>	<b>(5,4)</b>	<b>2.147</b>	<b>2.032</b>	<b>(5,4)</b>
Proportional free cash flow		1.007	1.346	781	4.042	1.043	958	(4,9)	1.915	2.001	4,5
<b>NET DEBT</b>		<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>41.385</b>	<b>0,0</b>	<b>41.374</b>	<b>41.385</b>	<b>0,0</b>

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

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

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

# DT GROUP

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

	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2013	2014	2014	prior quarter		prior year	
		'000	'000	'000	'000	'000	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3,4,5</b>	<b>17.061</b>	<b>17.079</b>	<b>17.118</b>	<b>17.151</b>	<b>17.205</b>	<b>54</b>	<b>0,3</b>	<b>144</b>	<b>0,8</b>
Germany		12.430	12.383	12.360	12.354	12.361	7	0,1	(69)	(0,6)
Europa		4.616	4.682	4.744	4.784	4.832	48	1,0	216	4,7
Greece		1.232	1.244	1.260	1.274	1.308	34	2,7	76	6,2
Romania		1.156	1.175	1.193	1.200	1.200	0	0,0	44	3,8
Hungary		812	832	851	867	877	10	1,2	65	8,0
Czech Republic		126	127	129	131	132	1	0,8	6	4,8
Croatia		631	631	628	624	621	(3)	(0,5)	(10)	(1,6)
Slovakia		422	431	434	436	440	4	0,9	18	4,3
other		238	242	249	252	255	3	1,2	17	7,1
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3,4,5,6</b>	<b>31.415</b>	<b>31.052</b>	<b>30.765</b>	<b>30.485</b>	<b>30.247</b>	<b>(238)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1.168)</b>	<b>(3,7)</b>
Germany		21.880	21.625	21.417	21.202	21.034	(168)	(0,8)	(846)	(3,9)
Europa		9.470	9.362	9.284	9.215	9.141	(74)	(0,8)	(329)	(3,5)
Greece		2.849	2.794	2.746	2.702	2.675	(27)	(1,0)	(174)	(6,1)
Romania		2.401	2.385	2.369	2.341	2.308	(33)	(1,4)	(93)	(3,9)
Hungary		1.597	1.597	1.596	1.595	1.611	16	1,0	14	0,9
Czech Republic		126	127	129	130	130	0	0,0	4	3,2
Croatia		1.174	1.156	1.133	1.138	1.114	(24)	(2,1)	(60)	(5,1)
Slovakia		932	919	922	914	908	(6)	(0,7)	(24)	(2,6)
other		392	385	390	396	394	(2)	(0,5)	2	0,5
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>	<b>3,7,8</b>	<b>138.986</b>	<b>140.307</b>	<b>142.504</b>	<b>145.351</b>	<b>146.873</b>	<b>1.522</b>	<b>1,0</b>	<b>7.887</b>	<b>5,7</b>
Germany		37.492	37.936	38.625	39.145	39.337	192	0,5	1.845	4,9
United States	8	44.016	45.039	46.684	49.075	50.545	1.470	3,0	6.529	14,8
Europa		56.985	56.825	56.679	56.615	56.485	(130)	(0,2)	(500)	(0,9)
Greece		7.602	7.550	7.477	7.416	7.398	(18)	(0,2)	(204)	(2,7)
Romania		6.106	6.125	6.153	6.080	6.046	(34)	(0,6)	(60)	(1,0)
Hungary		4.838	4.853	4.887	4.878	4.898	20	0,4	60	1,2
Poland		15.969	15.667	15.563	15.748	15.675	(73)	(0,5)	(294)	(1,8)
Czech Republic		5.667	5.733	5.831	5.912	5.946	34	0,6	279	4,9
Croatia		2.350	2.392	2.303	2.272	2.308	36	1,6	(42)	(1,8)
Netherlands		4.561	4.534	4.441	4.343	4.277	(66)	(1,5)	(284)	(6,2)
Slovakia		2.273	2.263	2.262	2.257	2.237	(20)	(0,9)	(36)	(1,6)
Austria		4.073	4.044	4.091	4.105	4.118	13	0,3	45	1,1
other		3.548	3.663	3.671	3.604	3.582	(22)	(0,6)	34	1,0

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

2 Broadband lines in operation excluding lines for internal use and public telecommunications; including IP-based access lines and wholesale services. Including BB via cable in Hungary.

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

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

5 GTS Central Europe Group Access Lines will be available from Q3/14 onwards.

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

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

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

# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	75
		EBITDA reconciliation	76
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	79
		EBITDA reconciliation	80
		EE	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.204</b>	<b>15.525</b>	<b>15.679</b>	<b>60.193</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>(0,6)</b>	<b>28.989</b>	<b>30.008</b>	<b>3,5</b>
Cost of sales		(8.881)	(9.243)	(9.724)	(35.679)	(9.067)	(8.901)	(0,2)	(16.712)	(17.968)	(7,5)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.323</b>	<b>6.282</b>	<b>5.955</b>	<b>24.514</b>	<b>5.827</b>	<b>6.213</b>	<b>(1,7)</b>	<b>12.277</b>	<b>12.040</b>	<b>(1,9)</b>
Selling expenses		(3.410)	(3.403)	(3.663)	(13.554)	(3.260)	(3.279)	3,8	(6.488)	(6.539)	(0,8)
General and administrative expenses		(1.126)	(831)	(785)	(3.844)	(927)	(1.120)	0,5	(2.228)	(2.047)	8,1
Other operating income		232	277	264	1.069	245	255	9,9	528	500	(5,3)
Other operating expenses		(110)	(237)	(432)	(934)	(260)	(275)	n.a.	(265)	(535)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.909</b>	<b>2.088</b>	<b>1.339</b>	<b>7.251</b>	<b>1.625</b>	<b>1.794</b>	<b>(6,0)</b>	<b>3.824</b>	<b>3.419</b>	<b>(10,6)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	12,6	13,4	8,5	12,0	10,9	11,9	(0,7p)	13,2	11,4	(1,8p)
Profit (loss) from financial activities		(654)	(758)	(683)	(2.772)	(686)	(615)	6,0	(1.331)	(1.301)	2,3
of which: finance costs		(521)	(552)	(567)	(2.162)	(597)	(577)	(10,7)	(1.043)	(1.174)	(12,6)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.255</b>	<b>1.330</b>	<b>656</b>	<b>4.479</b>	<b>939</b>	<b>1.179</b>	<b>(6,1)</b>	<b>2.493</b>	<b>2.118</b>	<b>(15,0)</b>
Income taxes		(328)	(351)	(242)	(1.364)	(304)	(422)	(28,7)	(771)	(726)	5,8
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>927</b>	<b>979</b>	<b>414</b>	<b>3.115</b>	<b>635</b>	<b>757</b>	<b>(18,3)</b>	<b>1.722</b>	<b>1.392</b>	<b>(19,2)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		117	156	59	360	48	121	3,4	145	169	16,6
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>810</b>	<b>823</b>	<b>355</b>	<b>2.755</b>	<b>587</b>	<b>636</b>	<b>(21,5)</b>	<b>1.577</b>	<b>1.223</b>	<b>(22,4)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.508)	(2.571)	(2.721)	(10.173)	(2.496)	(2.635)	(5,1)	(4.881)	(5.131)	(5,1)
<b>EBITDA</b>		<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>0,3</b>	<b>8.705</b>	<b>8.550</b>	<b>(1,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	29,1	30,0	25,9	28,9	27,7	29,3	0,2p	30,0	28,5	(1,5p)

# DT GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>(0,3)</b>	<b>28.942</b>	<b>30.008</b>	<b>3,7</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>530</b>	<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>711</b>	<b>34,2</b>	<b>1.094</b>	<b>2.528</b>	<b>n.a.</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		114	249	(146)	274	34	182	59,6	171	216	26,3
= Profit (loss)		644	837	(898)	1.204	1.851	893	38,7	1.265	2.744	n.a.
- Income taxes		(220)	(304)	(9)	(924)	(550)	(261)	(18,6)	(611)	(811)	(32,7)
= Profit (loss) before income taxes = EBT		864	1.141	(889)	2.128	2.401	1.154	33,6	1.876	3.555	89,5
- Profit (loss) from financial activities		(661)	(755)	(706)	(2.802)	(741)	(622)	5,9	(1.341)	(1.363)	(1,6)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>1.776</b>	<b>16,5</b>	<b>3.217</b>	<b>4.918</b>	<b>52,9</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.507)	(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(2.641)	(5,3)	(4.894)	(5.137)	(5,0)
<b>= EBITDA</b>		<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>4.417</b>	<b>9,5</b>	<b>8.111</b>	<b>10.055</b>	<b>24,0</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	26,6	28,8	20,8	26,3	37,9	29,2	2,6p	28,0	33,5	5,5p
- Special factors affecting EBITDA		(385)	(191)	(805)	(1.590)	1.517	(12)	96,9	(594)	1.505	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>4.060</b>	<b>17.424</b>	<b>4.121</b>	<b>4.429</b>	<b>0,3</b>	<b>8.705</b>	<b>8.550</b>	<b>(1,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	29,1	30,0	25,9	28,9	27,7	29,3	0,2p	30,0	28,5	(1,5p)

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>15.665</b>	<b>60.132</b>	<b>14.894</b>	<b>15.114</b>	<b>(0,3)</b>	<b>28.942</b>	<b>30.008</b>	<b>3,7</b>
Cost of sales		(8.968)	(9.398)	(9.935)	(36.255)	(9.134)	(9.005)	(0,4)	(16.922)	(18.139)	(7,2)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.189</b>	<b>6.127</b>	<b>5.730</b>	<b>23.877</b>	<b>5.760</b>	<b>6.109</b>	<b>(1,3)</b>	<b>12.020</b>	<b>11.869</b>	<b>(1,3)</b>
Selling expenses		(3.466)	(3.456)	(3.730)	(13.797)	(3.301)	(3.317)	4,3	(6.611)	(6.618)	(0,1)
General and administrative expenses		(1.235)	(912)	(1.215)	(4.518)	(970)	(1.324)	(7,2)	(2.391)	(2.294)	4,1
Other operating income		263	410	297	1.326	1.957	653	n.a.	619	2.610	n.a.
Other operating expenses		(226)	(273)	(1.265)	(1.958)	(304)	(345)	(52,7)	(420)	(649)	(54,5)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>(183)</b>	<b>4.930</b>	<b>3.142</b>	<b>1.776</b>	<b>16,5</b>	<b>3.217</b>	<b>4.918</b>	<b>52,9</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	10,1	12,2	(1,2)	8,2	21,1	11,8	1,7p	11,1	16,4	5,3p
Profit (loss) from financial activities		(661)	(755)	(706)	(2.802)	(741)	(622)	5,9	(1.341)	(1.363)	(1,6)
of which: finance costs		(521)	(552)	(567)	(2.162)	(597)	(577)	(10,7)	(1.043)	(1.174)	(12,6)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>864</b>	<b>1.141</b>	<b>(889)</b>	<b>2.128</b>	<b>2.401</b>	<b>1.154</b>	<b>33,6</b>	<b>1.876</b>	<b>3.555</b>	<b>89,5</b>
Income taxes		(220)	(304)	(9)	(924)	(550)	(261)	(18,6)	(611)	(811)	(32,7)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>644</b>	<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>893</b>	<b>38,7</b>	<b>1.265</b>	<b>2.744</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		114	249	(146)	274	34	182	59,6	171	216	26,3
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>530</b>	<b>588</b>	<b>(752)</b>	<b>930</b>	<b>1.817</b>	<b>711</b>	<b>34,2</b>	<b>1.094</b>	<b>2.528</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.507)	(2.572)	(3.438)	(10.904)	(2.496)	(2.641)	(5,3)	(4.894)	(5.137)	(5,0)
<b>EBITDA</b>		<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>3.255</b>	<b>15.834</b>	<b>5.638</b>	<b>4.417</b>	<b>9,5</b>	<b>8.111</b>	<b>10.055</b>	<b>24,0</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	26,6	28,8	20,8	26,3	37,9	29,2	2,6p	28,0	33,5	5,5p

# DT GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>
Cost of sales		(87)	(155)	(211)	(576)	(67)	(104)	(210)	(171)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>(134)</b>	<b>(155)</b>	<b>(225)</b>	<b>(637)</b>	<b>(67)</b>	<b>(104)</b>	<b>(257)</b>	<b>(171)</b>
Selling expenses		(56)	(53)	(67)	(243)	(41)	(38)	(123)	(79)
General and administrative expenses		(109)	(81)	(430)	(674)	(43)	(204)	(163)	(247)
Other operating income	1	31	133	33	257	1.712	398	91	2.110
Other operating expenses		(116)	(36)	(833)	(1.024)	(44)	(70)	(155)	(114)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>	<b>(18)</b>	<b>(607)</b>	<b>1.499</b>
Profit (loss) from financial activities		(7)	3	(23)	(30)	(55)	(7)	(10)	(62)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(391)</b>	<b>(189)</b>	<b>(1.545)</b>	<b>(2.351)</b>	<b>1.462</b>	<b>(25)</b>	<b>(617)</b>	<b>1.437</b>
Income taxes		108	47	233	440	(246)	161	160	(85)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(283)</b>	<b>(142)</b>	<b>(1.312)</b>	<b>(1.911)</b>	<b>1.216</b>	<b>136</b>	<b>(457)</b>	<b>1.352</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(3)	93	(205)	(86)	(14)	61	26	47
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(280)</b>	<b>(235)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>(1.825)</b>	<b>1.230</b>	<b>75</b>	<b>(483)</b>	<b>1.305</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		1	(1)	(717)	(731)	0	(6)	(13)	(6)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>	<b>(12)</b>	<b>(594)</b>	<b>1.505</b>

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

# DT GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(368)</b>	<b>(325)</b>	<b>(1.541)</b>	<b>(2.517)</b>	<b>(195)</b>	<b>(416)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>(651)</b>	<b>(611)</b>	<b>6,1</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(109)	(137)	(204)	(486)	(7)	(50)	54,1	(145)	(57)	60,7
of which: expenses for severance payments		(157)	(65)	(333)	(714)	(48)	(47)	70,1	(316)	(95)	69,9
of which: expenses / income for partial retirement		(15)	(20)	(36)	(85)	(29)	(31)	n.a.	(29)	(60)	n.a.
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(29)	(68)	(63)	(166)	(42)	(44)	(51,7)	(35)	(86)	n.a.
of which: restructuring charges		(66)	(6)	(77)	(196)	(30)	(68)	(3,0)	(113)	(98)	13,3
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(22)	(83)	(48)	(173)	(8)	(48)	n.a.	(42)	(56)	(33,3)
of which: others		30	54	(780)	(697)	(31)	(128)	n.a.	29	(159)	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>31</b>	<b>133</b>	<b>33</b>	<b>257</b>	<b>1.712</b>	<b>398</b>	<b>n.a.</b>	<b>91</b>	<b>2.110</b>	<b>n.a.</b>
of which: income due to asset sales		31	134	31	256	1.712	386	n.a.	91	2.098	n.a.
of which: others		0	(1)	2	1	0	12	n.a.	0	12	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>(14)</b>	<b>(61)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>2</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(2.321)</b>	<b>1.517</b>	<b>(18)</b>	<b>95,3</b>	<b>(607)</b>	<b>1.499</b>	<b>n.a.</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES</b>		<b>1</b>	<b>(1)</b>	<b>(717)</b>	<b>(731)</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(13)</b>	<b>(6)</b>	<b>53,8</b>
of which: restructuring charges		1	12	(1)	(2)	0	(6)	n.a.	(13)	(6)	53,8
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	(13)	0	(13)	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: others		0	0	(716)	(716)	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>2</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(805)</b>	<b>(1.590)</b>	<b>1.517</b>	<b>(12)</b>	<b>96,9</b>	<b>(594)</b>	<b>1.505</b>	<b>n.a.</b>

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

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

# DT GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		(7)	3	(23)	(30)	(55)	(7)	n.a.	(10)	(62)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		(391)	(189)	(1.545)	(2.351)	1.462	(25)	93,6	(617)	1.437	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		108	47	233	440	(246)	161	49,1	160	(85)	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		92	90	266	518	43	(58)	n.a.	162	(15)	n.a.
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		2	4	10	18	1	1	(50,0)	4	2	(50,0)
Other tax effects		14	(47)	(43)	(96)	(290)	218	n.a.	(6)	(72)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		(3)	93	(205)	(86)	(14)	61	n.a.	26	47	80,8
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	1	(280)	(235)	(1.107)	(1.825)	1.230	75	n.a.	(483)	1.305	n.a.

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

# DT GROUP

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

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	Q2 2013 millions of €	Q2 2014 millions of €	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS		Q2 2014 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>	<b>15.157</b>	<b>15.114</b>	<b>359</b>	<b>0</b>	<b>327</b>	<b>32</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>205</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>103</b>	<b>12</b>	<b>90</b>	<b>(154)</b>	<b>14.960</b>	<b>(1,3)</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1.525</b>	<b>1.776</b>	<b>82</b>	<b>0</b>	<b>79</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>25</b>	<b>(11)</b>	<b>24</b>	<b>(44)</b>	<b>1.732</b>	<b>13,6</b>
Profit (loss) from financial activities	(661)	(622)	(83)	0	(82)	(1)	0	0	8	0	0	(3)	5	6	91	(531)	19,7
of which finance costs	(521)	(577)	(20)	0	(19)	(1)	0	0	(4)	0	0	(3)	0	(1)	16	(561)	(7,7)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>864</b>	<b>1.154</b>	<b>(1)</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>46</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>(6)</b>	<b>30</b>	<b>47</b>	<b>1.201</b>	<b>39,0</b>
Income taxes	(220)	(261)	(1)	0	0	(1)	0	0	(4)	0	0	(3)	0	(1)	(3)	(264)	(20,0)
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>644</b>	<b>893</b>	<b>(2)</b>	<b>0</b>	<b>(3)</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>(6)</b>	<b>29</b>	<b>44</b>	<b>937</b>	<b>45,5</b>

## DT GROUP

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

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	H1 2013	H1 2014	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	Europe	United States	Systems Solutions	GHS		H1 2014	Change
	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	%
<b>NET REVENUE</b>	<b>28.942</b>	<b>30.008</b>	<b>1.317</b>	<b>0</b>	<b>1.278</b>	<b>39</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>401</b>	<b>8</b>	<b>207</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>148</b>	<b>(916)</b>	<b>29.092</b>	<b>0,5</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>3.217</b>	<b>4.918</b>	<b>183</b>	<b>0</b>	<b>179</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>91</b>	<b>(3)</b>	<b>85</b>	<b>0</b>	<b>(26)</b>	<b>35</b>	<b>(92)</b>	<b>4.826</b>	<b>50,0</b>
Profit (loss) from financial activities	(1.341)	(1.363)	(101)	0	(100)	(1)	0	0	(65)	(25)	(45)	0	5	0	36	(1.327)	1,0
of which finance costs	(1.043)	(1.174)	(78)	0	(77)	(1)	0	0	(8)	0	(7)	0	0	(1)	70	(1.104)	(5,8)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>1.876</b>	<b>3.555</b>	<b>82</b>	<b>0</b>	<b>79</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>26</b>	<b>(28)</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>(21)</b>	<b>35</b>	<b>(56)</b>	<b>3.499</b>	<b>86,5</b>
Income taxes	(611)	(811)	(1)	0	0	(1)	0	0	(9)	0	(7)	0	0	(2)	(8)	(819)	(34,0)
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>1.265</b>	<b>2.744</b>	<b>81</b>	<b>0</b>	<b>79</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>(28)</b>	<b>33</b>	<b>0</b>	<b>(21)</b>	<b>33</b>	<b>(64)</b>	<b>2.680</b>	<b>n.a.</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

		Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Jun. 30, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €						
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>18.212</b>	<b>18.020</b>	<b>21.963</b>	<b>22.270</b>	<b>18.402</b>	<b>(17,4)</b>	<b>1,0</b>
Cash and cash equivalents		5.243	5.675	7.970	7.706	4.383	(43,1)	(16,4)
Trade and other receivables		6.763	7.146	7.712	7.536	8.112	7,6	19,9
Current recoverable income taxes		105	112	98	146	113	(22,6)	7,6
Other financial assets		2.100	2.230	2.745	2.695	2.805	4,1	33,6
Inventories		1.424	1.342	1.062	1.139	1.231	8,1	(13,6)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		744	78	1.033	1.211	86	(92,9)	(88,4)
Other assets		1.833	1.437	1.343	1.837	1.672	(9,0)	(8,8)
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>1</b>	<b>97.992</b>	<b>97.281</b>	<b>96.185</b>	<b>95.073</b>	<b>99.626</b>	<b>4,8</b>	<b>1,7</b>
Intangible assets		47.533	46.972	45.967	45.157	48.566	7,5	2,2
Property, plant and equipment		37.739	37.501	37.427	37.255	37.705	1,2	(0,1)
Investments accounted for using the equity method		6.218	6.247	6.167	6.257	6.467	3,4	4,0
Other financial assets	1	1.436	1.528	1.362	1.265	1.680	32,8	17,0
Deferred tax assets		4.742	4.708	4.960	4.841	4.914	1,5	3,6
Other assets		324	325	302	298	294	(1,3)	(9,3)
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>116.204</b>	<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>118.028</b>	<b>0,6</b>	<b>1,6</b>

1 Adjusted retrospectively as of June 30, 2013 to account for the adjustment of the purchase price allocations for MetroPCS (Interim Group Report for January 1 to September 30, 2013, page 44).

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Jun. 30, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
		millions of €						
<b>LIABILITIES</b>		<b>84.954</b>	<b>83.286</b>	<b>86.085</b>	<b>84.577</b>	<b>85.527</b>	<b>1,1</b>	<b>0,7</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>25.296</b>	<b>25.188</b>	<b>22.496</b>	<b>23.490</b>	<b>25.691</b>	<b>9,4</b>	<b>1,6</b>
Financial liabilities		10.874	11.169	7.891	8.891	10.767	21,1	(1,0)
Trade and other payables		6.831	6.701	7.259	6.696	7.441	11,1	8,9
Income tax liabilities		346	428	308	295	290	(1,7)	(16,2)
Other provisions		2.575	2.709	3.120	3.315	2.976	(10,2)	15,6
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		235	0	113	0	38	n.a.	(83,8)
Other liabilities		4.435	4.181	3.805	4.293	4.179	(2,7)	(5,8)
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>	<b>1</b>	<b>59.658</b>	<b>58.098</b>	<b>63.589</b>	<b>61.087</b>	<b>59.836</b>	<b>(2,0)</b>	<b>0,3</b>
Financial liabilities	1	39.563	38.154	43.708	40.737	39.104	(4,0)	(1,2)
Provisions for pensions and other employee benefits		7.131	7.172	7.006	7.285	7.642	4,9	7,2
Other provisions		1.998	1.957	2.071	2.083	2.035	(2,3)	1,9
Deferred tax liabilities		6.934	6.845	6.916	7.103	7.194	1,3	3,7
Other liabilities		4.032	3.970	3.888	3.879	3.861	(0,5)	(4,2)
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>31.250</b>	<b>32.015</b>	<b>32.063</b>	<b>32.766</b>	<b>32.501</b>	<b>(0,8)</b>	<b>4,0</b>
Issued capital		11.395	11.395	11.395	11.395	11.611	1,9	1,9
Capital reserves		51.297	51.346	51.428	50.996	51.746	1,5	0,9
Retained earnings incl. carryforwards		(37.348)	(37.333)	(37.437)	(36.670)	(39.117)	(6,7)	(4,7)
Total other comprehensive income		(2.215)	(2.276)	(2.383)	(2.502)	(2.250)	10,1	(1,6)
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		0	0	0	0	0	n.a.	n.a.
Net profit (loss)		1.094	1.682	930	1.817	2.528	39,1	n.a.
Treasury shares		(6)	(6)	(54)	(54)	(54)	n.a.	n.a.
Non-controlling interests		7.033	7.207	8.184	7.784	8.037	3,3	14,3
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>116.204</b>	<b>115.301</b>	<b>118.148</b>	<b>117.343</b>	<b>118.028</b>	<b>0,6</b>	<b>1,6</b>

1 Adjusted retrospectively as of June 30, 2013 to account for the adjustment of the purchase price allocations for MetroPCS (Interim Group Report for January 1 to September 30, 2013, page 44).

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

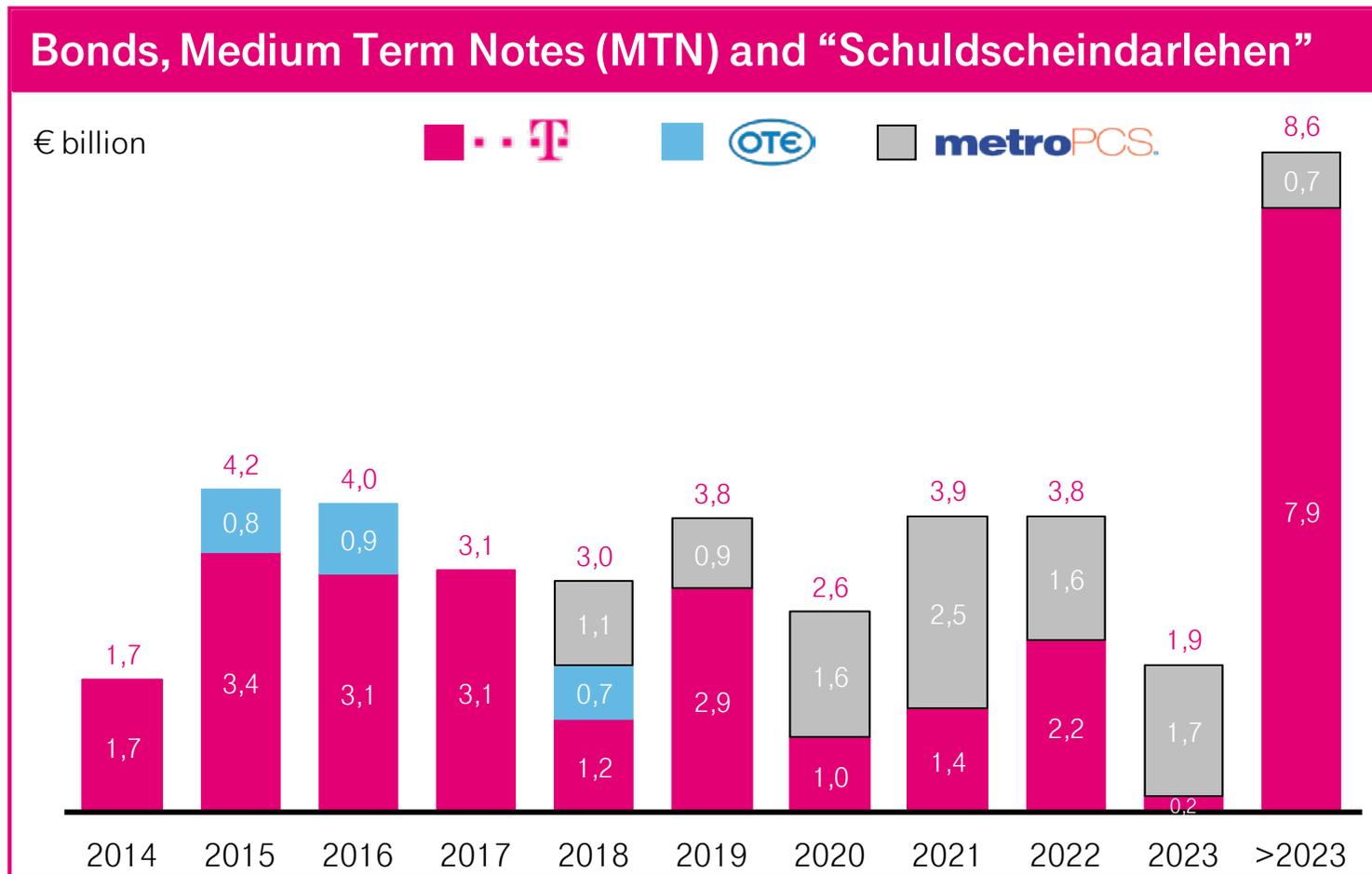
		2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €	2009 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	1	8.965	8.973	6.966	7.017	6.833
Plan assets		(1.973)	(1.680)	(860)	(629)	(618)
Others		14	19	18	(15)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

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

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

3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity. Cumulative amount recorded in equity 2013: loss of 2.152 million €.

# MATURITY PROFILE AS OF JUNE 30, 2014



# LIQUIDITY RESERVE AS OF JUNE 30, 2014

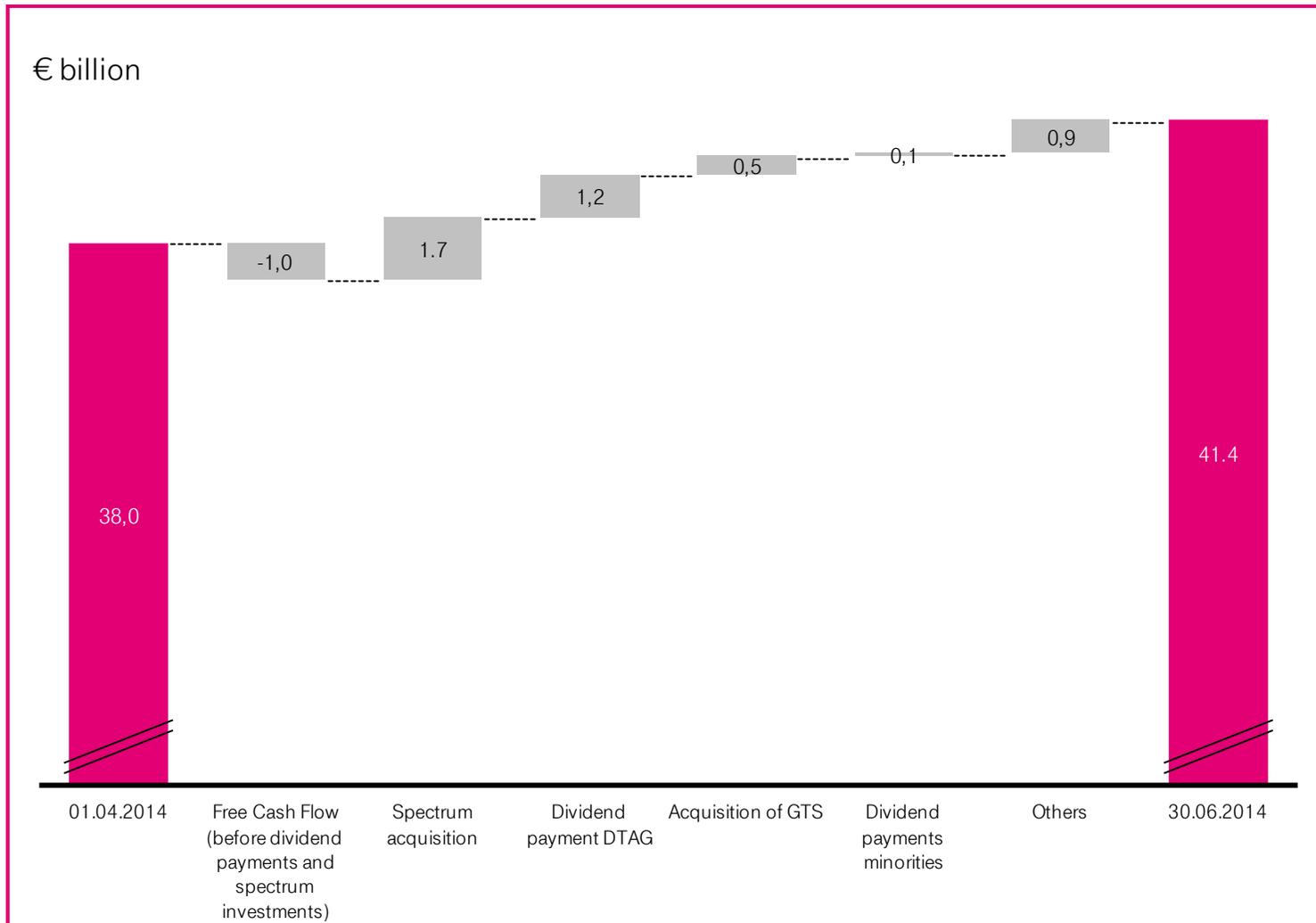
€ billion	60,1	Total line availability
	<b>18,7</b>	<b>Liquidity reserve</b>
		Unused bank lines: € 13,0 bn
		Other liquid assets: € 5,7 bn
	<b>41,4</b>	<b>Net-debt</b>
		<b>Gross debt</b> € <b>48,0 bn</b>
		Bonds: € 40,1 bn
		Other financial liabilities: € 7,9 bn
		<b>Liquid financial assets</b> € <b>6,6 bn</b>
		Cash & equivalents: € 4,4 bn
		Available-for-sale/held-for-trading financial assets € 0,3 bn
		Other financial assets: € 1,9 bn
Numbers rounded		

# DT GROUP

## NET DEBT

		Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Dec. 31, 2013	Mar. 31, 2014	Jun. 30, 2014	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €						
Bonds		40.177	39.225	40.535	40.101	40.084	(0,0)	(0,2)
Other financial liabilities		8.466	8.366	9.092	7.717	7.882	2,1	(6,9)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>48.643</b>	<b>47.591</b>	<b>49.627</b>	<b>47.818</b>	<b>47.966</b>	<b>0,3</b>	<b>(1,4)</b>
Cash and cash equivalents		5.243	5.675	7.970	7.706	4.383	(43,1)	(16,4)
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		269	301	310	299	288	(3,7)	7,1
Other financial assets		1.757	1.889	2.254	1.849	1.910	3,3	8,7
<b>NET DEBT</b>		<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>39.093</b>	<b>37.964</b>	<b>41.385</b>	<b>9,0</b>	<b>0,0</b>

# NET DEBT DEVELOPMENT Q2 2014



Numbers rounded

# DT GROUP

## CASH CAPEX

		Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Change	H1	H1	Change
	Note	2013	2013	2013	2013	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		644	892	1.281	3.411	705	1.018	58,1	1.238	1.723	39,2
United States		804	767	856	3.279	690	2.397	n.a.	1.656	3.087	86,4
Europe		522	500	1.255	3.661	585	422	(19,2)	1.906	1.007	(47,2)
Systems Solutions		213	270	374	1.066	253	254	19,2	422	507	20,1
Group Headquarters & Group Services		94	97	143	411	65	81	(13,8)	171	146	(14,6)
Reconciliation		(79)	(148)	(441)	(760)	(101)	(226)	n.a.	(171)	(327)	(91,2)
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>3.468</b>	<b>11.068</b>	<b>2.197</b>	<b>3.946</b>	<b>79,5</b>	<b>5.222</b>	<b>6.143</b>	<b>17,6</b>
- thereof spectrum investment		130	118	1.022	2.207	132	1.749	n.a.	1.067	1.881	76,3

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
Net profit (loss)		530	588	(752)	930	1.817	711	34,2	1.094	2.528	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		114	249	(146)	274	34	182	59,6	171	216	26,3
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>644</b>	<b>837</b>	<b>(898)</b>	<b>1.204</b>	<b>1.851</b>	<b>893</b>	<b>38,7</b>	<b>1.265</b>	<b>2.744</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		2.507	2.572	3.438	10.904	2.496	2.641	5,3	4.894	5.137	5,0
Income tax expense/(benefit)		220	304	9	924	550	261	18,6	611	811	32,7
Interest (income) and interest expenses		521	552	567	2.162	597	577	10,7	1.043	1.174	12,6
Other financial (income) expense		146	174	171	569	117	51	(65,1)	224	168	(25,0)
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		(6)	29	(32)	71	27	(6)	n.a.	74	21	(71,6)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		47	(122)	(1)	(131)	(1.709)	0	n.a.	(8)	(1.709)	n.a.
Other non-cash transactions		18	28	52	101	53	31	72,2	21	84	n.a.
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		24	3	91	138	(26)	(379)	n.a.	44	(405)	n.a.
Change in assets carried as working capital		(508)	(37)	(373)	(1.266)	(496)	(316)	37,8	(856)	(812)	5,1
Change in provisions		(595)	67	441	(195)	153	(476)	20,0	(703)	(323)	54,1
Change in other liabilities carried as working capital		657	(424)	264	696	188	700	6,5	856	888	3,7
Income taxes received (paid)		(173)	(157)	(134)	(648)	(178)	(151)	12,7	(357)	(329)	7,8
Dividends received		2	92	69	273	237	5	n.a.	112	242	n.a.
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		67	133	90	290	0	0	n.a.	67	0	n.a.
Break-up fee T-Mobile USA		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Tax effect break-up fee T-Mobile USA		42	0	0	137	0	0	n.a.	137	0	n.a.
Retention bonus T-Mobile USA/compensation payments for MetroPCS employees		51	1	8	60	0	0	n.a.	51	0	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>3.664</b>	<b>4.052</b>	<b>3.762</b>	<b>15.289</b>	<b>3.860</b>	<b>3.831</b>	<b>4,6</b>	<b>7.475</b>	<b>7.691</b>	<b>2,9</b>
Interest received (paid)		(540)	(411)	(360)	(2.075)	(898)	(644)	(19,3)	(1.304)	(1.542)	(18,3)
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.124</b>	<b>3.641</b>	<b>3.402</b>	<b>13.214</b>	<b>2.962</b>	<b>3.187</b>	<b>2,0</b>	<b>6.171</b>	<b>6.149</b>	<b>(0,4)</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.015)	(2.214)	(2.370)	(8.608)	(1.979)	(2.138)	(6,1)	(4.024)	(4.117)	(2,3)
Intangible assets	1	(641)	(696)	(1.718)	(4.490)	(732)	(2.217)	n.a.	(2.076)	(2.949)	(42,1)
Property, plant and equipment	1	(1.504)	(1.636)	(1.674)	(6.325)	(1.379)	(1.670)	(11,0)	(3.015)	(3.049)	(1,1)
Spectrum investment		130	118	1.022	2.207	132	1.749	n.a.	1.067	1.881	76,3
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>		<b>1.109</b>	<b>1.427</b>	<b>1.032</b>	<b>4.606</b>	<b>983</b>	<b>1.049</b>	<b>(5,4)</b>	<b>2.147</b>	<b>2.032</b>	<b>(5,4)</b>

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

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

AT REPORTING DATE	Note	Jun. 30,	Sep. 30,	Dec. 31,	Mar. 31,	Jun. 30,	Change compared to		Change compared to	
		2013	2013	2013	2014	2014	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.936	67.434	66.725	67.318	67.883	565	0,8	(53)	(0,1)
United States		33.489	34.132	37.071	36.633	38.374	1.741	4,8	4.885	14,6
Europe		57.877	55.744	53.265	52.982	53.933	951	1,8	(3.944)	(6,8)
Systems Solutions		49.563	49.468	49.540	49.436	49.032	(404)	(0,8)	(531)	(1,1)
Group Headquarters & Group Services		22.330	22.316	21.995	20.871	20.675	(196)	(0,9)	(1.655)	(7,4)
of which Telekom Placement Services		8.300	8.100	8.000	8.900	8.700	(200)	(2,2)	400	4,8
<b>GROUP</b>		<b>231.195</b>	<b>229.094</b>	<b>228.596</b>	<b>227.240</b>	<b>229.897</b>	<b>2.657</b>	<b>1,2</b>	<b>(1.298)</b>	<b>(0,6)</b>
of which: Domestic		118.191	117.658	116.643	115.975	116.088	113	0,1	(2.103)	(1,8)
of which: International		113.004	111.436	111.953	111.265	113.809	2.544	2,3	805	0,7
of which: Civil servants (domestic)		21.239	20.988	20.523	20.578	20.414	(164)	(0,8)	(825)	(3,9)

AVERAGE	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to	
		2013	2013	2013	2014	2014	prior year	
							abs.	%
Germany		67.880	67.516	66.992	67.396	67.544	(336)	(0,5)
United States		31.971	33.881	35.962	36.400	37.639	5.668	17,7
Europe		57.995	56.329	54.689	52.990	53.268	(4.727)	(8,2)
Systems Solutions		50.091	49.448	49.535	49.476	49.162	(929)	(1,9)
Group Headquarters & Group Services		22.309	22.328	22.143	21.344	20.746	(1.563)	(7,0)
of which Telekom Placement Services		8.300	8.100	8.100	8.400	8.700	400	4,8
<b>GROUP</b>		<b>230.246</b>	<b>229.502</b>	<b>229.321</b>	<b>227.606</b>	<b>228.358</b>	<b>(1.888)</b>	<b>(0,8)</b>
of which: Domestic		118.157	117.739	117.114	116.552	115.917	(2.240)	(1,9)
of which: International		112.089	111.763	112.207	111.054	112.441	352	0,3
of which: Civil servants (domestic)		21.336	21.087	20.732	20.628	20.465	(871)	(4,1)

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

As of May 1, 2013 including MetroPCS.

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

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q2 2013 €	Q3 2013 €	Q4 2013 €	FY 2013 €	Q1 2014 €	Q2 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,76530	0,75504	0,73457	0,75289	0,73015	0,72902
1 British pound (GBP)	1,17538	1,17022	1,18926	1,17714	1,20718	1,22685
100 Czech korunas (CZK)	3,87237	3,86870	3,74759	3,85018	3,64337	3,64355
100 Croatian kunas (HRK)	13,23430	13,25530	13,10810	13,19720	13,07380	13,15850
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,38131	3,35604	3,36065	3,36771	3,24976	3,26795
100 Macedonian Denar (MKD)	1,61950	1,62362	1,62584	1,61831	1,62249	1,62334
100 Polish Zloty (PLN)	23,81640	23,54300	23,88820	23,82270	23,89150	23,98580
10 Romanian leu (RON)	2,27277	2,25165	2,24648	2,26252	2,22159	2,25860

## END OF PERIOD

	Jun. 30 2013 €	Sep. 30 2013 €	Dec. 31 2013 €	Mar. 31 2014 €	Jun. 30 2014 €
1 US Dollar (USD)	0,76482	0,74085	0,72597	0,72458	0,73228
1 British pound (GBP)	1,16541	1,19542	1,20086	1,20644	1,24830
100 Czech korunas (CZK)	3,85410	3,88750	3,64929	3,64469	3,64314
100 Croatian kunas (HRK)	13,42880	13,13020	13,12490	13,07470	13,19980
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,38437	3,35295	3,36594	3,25664	3,23275
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62286	1,62273	1,62712	1,62102	1,62168
100 Polish Zloty (PLN)	23,06330	23,67970	24,08060	23,96540	24,04580
10 Romanian leu (RON)	2,24026	2,24175	2,23723	2,24189	2,28175



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

## **GROUP**

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## **GERMANY**

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

## **UNITED STATES**

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

## **EUROPE**

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	65

## **EUROPE**

Netherlands	66
Croatia	67
Slovakia	69
Austria	71
Bulgaria	72

## **SYSTEMS SOLUTIONS**

Financials	75
EBITDA reconciliation	76

## **GHS**

Financials	79
EBITDA reconciliation	80
EE	81

## **GLOSSARY**

83

# GERMANY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>5.612</b>	<b>5.670</b>	<b>5.648</b>	<b>22.496</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(2,6)</b>	<b>11.178</b>	<b>10.947</b>	<b>(2,1)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.274</b>	<b>5.331</b>	<b>5.296</b>	<b>21.117</b>	<b>5.146</b>	<b>5.138</b>	<b>(2,6)</b>	<b>10.490</b>	<b>10.284</b>	<b>(2,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.279</b>	<b>2.375</b>	<b>2.027</b>	<b>8.936</b>	<b>2.230</b>	<b>2.256</b>	<b>(1,0)</b>	<b>4.534</b>	<b>4.486</b>	<b>(1,1)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	0,7p	40,6	41,0	0,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(989)	(1.028)	(3.961)	(956)	(978)	n.a.	(1.944)	(1.934)	0,5
Profit (loss) from operations = EBIT		1.301	1.386	999	4.975	1.274	1.278	(1,8)	2.590	2.552	(1,5)
		<b>644</b>	<b>892</b>	<b>1.281</b>	<b>3.411</b>	<b>705</b>	<b>1.018</b>	<b>58,1</b>	<b>1.238</b>	<b>1.723</b>	<b>39,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.635</b>	<b>1.483</b>	<b>746</b>	<b>5.525</b>	<b>1.525</b>	<b>1.238</b>	<b>(24,3)</b>	<b>3.296</b>	<b>2.763</b>	<b>(16,2)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(1,8)</b>	<b>11.131</b>	<b>10.947</b>	<b>(1,7)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.227</b>	<b>5.331</b>	<b>5.282</b>	<b>21.056</b>	<b>5.146</b>	<b>5.138</b>	<b>(1,7)</b>	<b>10.443</b>	<b>10.284</b>	<b>(1,5)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.161</b>	<b>2.268</b>	<b>1.854</b>	<b>8.401</b>	<b>2.205</b>	<b>2.217</b>	<b>2,6</b>	<b>4.279</b>	<b>4.422</b>	<b>3,3</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,8	40,0	32,9	37,4	40,2	40,6	1,8p	38,4	40,4	2,0p
Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	(978)	n.a.	(1.944)	(1.934)	0,5
Profit (loss) from operations = EBIT		1.183	1.279	821	4.435	1.249	1.239	4,7	2.335	2.488	6,6
<b>CASH CAPEX</b>		<b>644</b>	<b>892</b>	<b>1.281</b>	<b>3.411</b>	<b>705</b>	<b>1.018</b>	<b>58,1</b>	<b>1.238</b>	<b>1.723</b>	<b>39,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.517</b>	<b>1.376</b>	<b>573</b>	<b>4.990</b>	<b>1.500</b>	<b>1.199</b>	<b>(21,0)</b>	<b>3.041</b>	<b>2.699</b>	<b>(11,2)</b>

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

# GERMANY

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(1,8)</b>	<b>11.131</b>	<b>10.947</b>	<b>(1,7)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>1</b>	<b>5.612</b>	<b>5.670</b>	<b>5.648</b>	<b>22.496</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(2,6)</b>	<b>11.178</b>	<b>10.947</b>	<b>(2,1)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.183	1.279	821	4.435	1.249	1.239	4,7	2.335	2.488	6,6
- Depreciation, amortization and impairment losses		(978)	(989)	(1.033)	(3.966)	(956)	(978)	n.a.	(1.944)	(1.934)	0,5
<b>= EBITDA</b>		<b>2.161</b>	<b>2.268</b>	<b>1.854</b>	<b>8.401</b>	<b>2.205</b>	<b>2.217</b>	<b>2,6</b>	<b>4.279</b>	<b>4.422</b>	<b>3,3</b>
EBITDA margin	%	38,8	40,0	32,9	37,4	40,2	40,6	1,8p	38,4	40,4	2,0p
- Special factors affecting EBITDA		(118)	(107)	(173)	(535)	(25)	(39)	66,9	(255)	(64)	74,9
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.279</b>	<b>2.375</b>	<b>2.027</b>	<b>8.936</b>	<b>2.230</b>	<b>2.256</b>	<b>(1,0)</b>	<b>4.534</b>	<b>4.486</b>	<b>(1,1)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	40,6	41,9	35,9	39,7	40,7	41,3	0,7p	40,6	41,0	0,4p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>(173)</b>	<b>(535)</b>	<b>(25)</b>	<b>(39)</b>	<b>66,9</b>	<b>(255)</b>	<b>(64)</b>	<b>74,9</b>
- of which personnel		(150)	(103)	(130)	(506)	(23)	(36)	76,0	(273)	(59)	78,4
- of which other		32	(4)	(43)	(29)	(2)	(3)	n.a.	18	(5)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>(178)</b>	<b>(540)</b>	<b>(25)</b>	<b>(39)</b>	<b>66,9</b>	<b>(255)</b>	<b>(64)</b>	<b>74,9</b>
- of which personnel		(150)	(103)	(130)	(506)	(23)	(36)	76,0	(273)	(59)	78,4
- of which other		32	(4)	(48)	(34)	(2)	(3)	n.a.	18	(5)	n.a.

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

## GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	
<b>GERMANY</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	21.880	21.625	21.417	21.202	21.034	(3,9)
IP	('000)	1	1.474	1.774	2.141	2.640	3.167	n.a.
Broadband	('000)	1	12.430	12.383	12.360	12.354	12.361	(0,6)
Fiber	('000)	1	1.096	1.165	1.246	1.375	1.494	36,3
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.078	2.121	2.177	2.255	2.318	11,5
ULLs	('000)	1	9.359	9.299	9.257	9.207	9.101	(2,8)
Wholesale bundled	('000)	1	455	419	390	362	341	(25,1)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.418	1.495	1.564	1.675	1.812	27,8
Fiber	('000)		172	222	274	367	475	n.a.
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Total	('000)		37.492	37.936	38.625	39.145	39.337	4,9
- contract	('000)		20.445	20.915	21.553	22.104	22.379	9,5
- prepaid	('000)		17.047	17.021	17.072	17.040	16.957	(0,5)

## CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	
<b>GERMANY - CONSUMER</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	17.331	17.109	16.923	16.698	16.556	(4,5)
IP	('000)	1	1.355	1.629	1.960	2.407	2.882	n.a.
Broadband	('000)	1	10.024	9.983	9.963	9.927	9.934	(0,9)
Fiber	('000)	1	935	994	1.064	1.171	1.275	36,4
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	1.906	1.948	2.001	2.071	2.133	11,9
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Total	('000)		29.343	29.623	29.943	30.174	30.064	2,5
- contract	('000)		14.762	15.159	15.669	16.112	16.316	10,5
- prepaid	('000)		14.581	14.463	14.275	14.061	13.748	(5,7)

## BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	
<b>GERMANY - BUSINESS</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	3.490	3.465	3.445	3.460	3.442	(1,4)
IP	('000)	1	103	128	164	216	268	n.a.
Broadband	('000)	1	2.080	2.074	2.072	2.101	2.102	1,1
Fiber	('000)	1	159	169	180	200	215	35,2
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	170	172	174	182	184	8,2
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
Mobile communications	('000)		8.149	8.314	8.682	8.971	9.273	13,8
- contract	('000)		5.683	5.755	5.885	5.992	6.064	6,7
- prepaid (M2M)	('000)		2.467	2.558	2.797	2.979	3.209	30,1

1 Figures do not add up.

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

# GERMANY

## REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(1,8)</b>	<b>11.131</b>	<b>10.947</b>	<b>(1,7)</b>
<b>FIXED NETWORK</b>		<b>2.546</b>	<b>2.542</b>	<b>2.535</b>	<b>10.183</b>	<b>2.483</b>	<b>2.487</b>	<b>(2,3)</b>	<b>5.106</b>	<b>4.970</b>	<b>(2,7)</b>
of which Fixed Revenues (Fixed line)		1.856	1.835	1.821	7.376	1.809	1.802	(2,9)	3.720	3.611	(2,9)
Voice only revenues		542	529	520	2.144	512	501	(7,6)	1.095	1.013	(7,5)
Broadband revenues		1.075	1.065	1.057	4.275	1.046	1.042	(3,1)	2.153	2.088	(3,0)
TV revenues		239	241	244	957	251	259	8,4	472	510	8,1
of which Variable Revenues (Fixed line)		311	318	302	1.246	280	278	(10,6)	626	558	(10,9)
of which Revenues from add-on options (Fixed line)		39	41	43	166	40	41	5,1	82	81	(1,2)
thereof revenues from voice centric options		20	21	21	83	20	20	n.a.	41	40	(2,4)
thereof revenues from broadband centric options		7	7	7	28	7	6	(14,3)	14	13	(7,1)
thereof revenues from TV centric options		12	13	14	54	13	14	16,7	27	27	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.925</b>	<b>2.006</b>	<b>1.957</b>	<b>7.730</b>	<b>1.871</b>	<b>1.881</b>	<b>(2,3)</b>	<b>3.767</b>	<b>3.752</b>	<b>(0,4)</b>
of which Service Revenues		1.673	1.700	1.650	6.651	1.631	1.668	(0,3)	3.301	3.299	(0,1)
thereof Data Revenues		569	651	679	2.440	697	715	25,7	1.110	1.412	27,2
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>	<b>1</b>	<b>825</b>	<b>863</b>	<b>873</b>	<b>3.426</b>	<b>856</b>	<b>845</b>	<b>2,4</b>	<b>1.690</b>	<b>1.701</b>	<b>0,7</b>
of which access full ULL		273	320	304	1.220	315	312	14,3	596	627	5,2
of which bundled and unbundled access line		104	107	108	422	123	120	15,4	207	243	17,4
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>	<b>2</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>79</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>2,6</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>74</b>	<b>71</b>	<b>65</b>	<b>293</b>	<b>64</b>	<b>56</b>	<b>(24,3)</b>	<b>157</b>	<b>120</b>	<b>(23,6)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>174</b>	<b>169</b>	<b>184</b>	<b>725</b>	<b>189</b>	<b>175</b>	<b>0,6</b>	<b>372</b>	<b>364</b>	<b>(2,2)</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>5.634</b>	<b>22.435</b>	<b>5.483</b>	<b>5.464</b>	<b>(1,8)</b>	<b>11.131</b>	<b>10.947</b>	<b>(1,7)</b>
Consumer		3.031	3.086	3.023	12.122	2.928	2.918	(3,7)	6.013	5.846	(2,8)
Business customers		1.414	1.431	1.440	5.676	1.404	1.418	0,3	2.805	2.822	0,6
Wholesale services		922	959	971	3.811	952	942	2,2	1.881	1.894	0,7
Value-added services		73	71	64	288	63	57	(21,9)	153	120	(21,6)
Others		125	123	136	538	136	129	3,2	279	265	(5,0)

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

2 Contains mainly security packages and hosting storages.

## GERMANY

### MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,7</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1	1,4	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>67</b>	<b>77</b>	<b>(1,3)</b>
- contract	(€)	123	133	131	131	101	120	(2,4)
- prepaid	(€)	25	20	17	19	15	10	(60,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>210</b>	<b>213</b>	<b>207</b>	<b>207</b>	<b>214</b>	<b>224</b>	<b>6,7</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>(6,7)</b>
- contract	(€)	25	24	23	24	23	23	(8,0)
- prepaid	(€)	3	4	3	3	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>80</b>	<b>81</b>	<b>(4,7)</b>
- contract	(min)	138	135	132	134	129	129	(6,5)

### CONSUMER - KPIS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,6	0,3p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>75</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	<b>67</b>	<b>80</b>	<b>6,7</b>
- contract	(€)	114	124	127	123	92	113	(0,9)
- prepaid	(€)	29	25	23	23	21	15	(48,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>229</b>	<b>227</b>	<b>253</b>	<b>236</b>	<b>227</b>	<b>253</b>	<b>10,5</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
- contract	(€)	22	22	21	22	20	20	(9,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	3	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>52</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>78</b>	<b>(2,5)</b>
- contract	(min)	125	122	121	122	112	116	(7,2)

### BUSINESS CUSTOMERS - KPIS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>	<b>0,4p</b>
- contract	(%)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>89</b>	<b>85</b>	<b>70</b>	<b>84</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>(22,5)</b>
- contract	(€)	166	175	146	167	141	158	(4,8)
- prepaid	(€)	4	0	2	2	2	2	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>175</b>	<b>187</b>	<b>150</b>	<b>162</b>	<b>190</b>	<b>180</b>	<b>2,9</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>(8,7)</b>
- contract	(€)	32	31	30	31	30	31	(3,1)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>44</b>	<b>47</b>	<b>51</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>126</b>	<b>129</b>	<b>128</b>	<b>119</b>	<b>(10,5)</b>
- contract	(min)	188	185	183	184	189	180	(4,3)

# GERMANY

## SINGLE PLAY

<b>SINGLE PLAY<sup>1,2,3</sup> IN €</b>	<b>CALL START<sup>4</sup></b>	<b>CALL BASIC<sup>4,5</sup></b>	<b>CALL COMFORT<sup>4</sup></b>
	Standard-PSTN, voice usage per minute	Standard-PSTN, voice usage per minute, up to 120 minutes included within Germany	Standard-PSTN, voice flat rate within Germany
	17.95	19.95	29.95
<b>CITY, CDL</b>	<b>CENT/MINUTE</b>		
Off peak	2.9		0
Peak	2.9		0
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
<b>CALLING PLANS</b>			
CountryFlat 1	€ 3.94 per month		
CountryFlat 2	€14.95 per month		
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month		
fixed to T-Mobile flatrate	€14.95 per month		
Set-up	One off charge PSTN €69.95		

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

2 All prices in € including VAT.

3 Usage prices in cents/minute including VAT

4 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

5 Universal-PSTN up to 240 Min included

# GERMANY

## DOUBLE PLAY

DOUBLE PLAY <sup>1,2,3</sup> IN €	CALL & SURF BASIC <sup>4</sup> (4.1)	CALL & SURF COMFORT <sup>4</sup>	CALL & SURF COMFORT SPEED <sup>9</sup>	CALL & SURF COMFORT PLUS <sup>4</sup>
	Bandwidth DSL 2 Mbit/s, flat rate Internet usage. <sup>7</sup>	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage.	Bandwidth VDSL 50 Mbit/s <sup>6</sup> , flat rate Internet usage and flat rate voice usage	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, Security pack, Hotspot flat, e-Mail-Paket.
	29.95 <sup>10</sup>	34.95 <sup>10,11</sup>	39.95 <sup>5,10,11</sup>	44.95 <sup>8,10</sup>
CITY, DLD	CENT/MINUTE			
Off peak	2.9		0	
Peak	2.9		0	
international	from 2.9			
fixed to mobile		19.0		12.9
CALLING PLANS				
CountryFlat 1	€3.94 per month			
CountryFlat 2	€14.95 per month			
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month			included
fixed to T-Mobile flatrate	€14.95 per month			
Set-up	One off charge PSTN / IP €69.95			
Installation Service Comfort	One off charge €99.95			

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

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

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

5 Promotional price until 31.12.2014. Regular price €44.95

6 Also available as VDSL100: €44.95 (launch 01.08.2014) or as Fiber 100 / 200 (IP-Product only) for €49.95 / €54.95 (promotional price until 30.06.2014)

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

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

9 Available as IP-Product only

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

11 Promotional price: €29.95 for the first 6 months for new BB-customers; from 05.05.2014 until 15.10.2014 (IP-Product only)

# GERMANY

## TRIPLE PLAY

TRIPLE PLAY <sup>1,2,3</sup> IN €	ENTERTAIN COMFORT <sup>5</sup>	ENTERTAIN PREMIUM <sup>5</sup>	ENTERTAIN SAT <sup>5,9</sup>	ENTERTAIN COMFORT SAT <sup>5,9</sup>
	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>6,7</sup> flat rate internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus <sup>6,7</sup> flat rate Internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV premium package.	Bandwidth DSL min. 3 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package. No Pay TV possible.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s plus flat rate internet usage and flat rate voice usage, video on demand, IPTV basic package.
	34.95 <sup>4,8,10,11</sup>	44.95 <sup>4,8,11</sup>	39.95 <sup>4,11</sup>	34.95 <sup>4,8,10,11</sup>
CITY, DLD	CENT/MINUTE			
Off peak	0			
Peak	0			
international	from 2.9			
fixed to mobile	19.0			
CALLING PLANS				
CountryFlat 1	€3.94 per month			
CountryFlat 2	€14.95 per month			
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge € 4 per month			
fixed to T-Mobile flatrate	€14.95 per month			
Set-up	One off charge PSTN / IP €69.95			
Installation Service Comfort	One off charge €99.95			

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

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

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

5 Available as IP-Product only

6 Also available as VDSL 50 with a promotional price + €5 until 31.12.2014, Regular Price + €10 or as VDSL 100: €49.95 for first 24 months (launch 01.08.2014)

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

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

9 Digital SAT-Environment is necessary

10 -5€ for the first 6 months for new Entertain-customers, until 04.05.2014 (additional promotion)

11 Additional promotional price: €29.95 for the first 6 months for new Entertain-customers; from 05.05.2014 until 15.10.2014

# GERMANY

## SPECIAL ALLNET

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

# GERMANY

## COMPLETE COMFORT & COMPLETE PREMIUM

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

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

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

<b>VOICE OPTIONS IN €</b>	<b>NETWORK FLAT (FixNet, VF, O2 or Eplus)</b>	<b>FIXED NUMBER</b>	<b>FAMILY</b>
Monthly charge	9.95	9.95	4.95
Additional national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	Flat to other network	Flat from home zone	free calls between 4 mobil numbers (onnet)

<b>SMS OPTION IN €</b>	<b>SMS FLAT ALLNET</b>
Monthly charge	9.95
Additional SMS per month (on-net, other networks)	free

<b>DATA OPTIONS IN €</b>	<b>LTE SPEED</b>	<b>MULTISIM</b>
Monthly charge	9.95	4.95
Data Speed	150 Mbit/s	
Additional Data Volume (per month)	250MB/500MB	

# GERMANY

## CALL

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

# GERMANY

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

<b>DOUBLE PLAY VIA WIRELESS<sup>1,2,3,4</sup> IN €</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
Monthly Charge <sup>5</sup>	34.95 <sup>6</sup>	39.95 <sup>7</sup>	49.95 <sup>8</sup>
Data Speed (Mbit/s)	16 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s
Data Volume until Speed Step Down (SSD)	10 GB	15 GB	30 GB
<b>Voice minutes</b>	<b>Cent/Minute</b>		
fixed net city	0		
fixed net national	0		
international	from 2.9		
fixed to mobile	19.0		
<b>Options</b>			
Speed On	€14.95 für 10 GB		
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month		
mobile flat	to Telekom Mobile €14.95 per month		
CountryFlat 1	€3.95 per month		
CountryFlat 2	€14.95 per month		
Mail & Cloud M	€4.95 per month		
Security Package	€3.95 per month		

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

2 All prices in € including VAT

3 Usage prices are stated in cents/minute including VAT

4 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

5 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

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

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

# DEUTSCHE TELEKOM

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

TERMINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW
Local	0.45	0.36 <sup>1</sup>	0.32	0.25 <sup>1</sup>
Single transit	0.89 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.60 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
Double transit national	1.34 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.89 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.45	0.36	0.32	0.25
Single transit	0.69	0.52	0.46	0.36
Double transit national	1.03	0.61	0.68	0.43
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	31.01 <sup>2</sup>		29.78 <sup>3</sup>	
Monthly fee	10.08 <sup>4</sup>		10.19 <sup>5</sup>	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	34.13 <sup>2</sup>		34.23 <sup>3</sup>	
Monthly fee	1.68 <sup>6</sup>		1.78 <sup>7</sup>	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	--		44.87 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		8.12 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
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 01/12/2012 to 30/11/2014.

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

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

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

3 Depending on complexity - valid to 30/09/2016.

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

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

6 valid to 30/06/2014.

7 valid to 30/09/2016.

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

9 No price changes since 01/07/2011.

10 Monthly fee for VDSL Vectoring (over 50 to 100 Mbit/s) :

29.52 €. Launch 01/08/2014.



# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	75
		EBITDA reconciliation	76
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	79
		EBITDA reconciliation	80
		EE	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## UNITED STATES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>9,2</b>	<b>8.366</b>	<b>10.344</b>	<b>23,6</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>4.824</b>	<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>5.269</b>	<b>9,2</b>	<b>8.364</b>	<b>10.342</b>	<b>23,6</b>
<b>EBITDA</b>	1	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.083</b>	<b>16,5</b>	<b>1.818</b>	<b>1.927</b>	<b>6,0</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	1,3p	21,7	18,6	(3,1)p
Depreciation, amortization and impairment losses		(529)	(607)	(609)	(2.141)	(641)	(704)	(33,1)	(925)	(1.345)	(45,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		401	475	365	1.733	203	379	(5,5)	893	582	(34,8)
<b>CASH CAPEX</b>	2	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>686</b>	<b>(14,7)</b>	<b>1.630</b>	<b>1.376</b>	<b>(15,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	2	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>397</b>	<b>n.a.</b>	<b>188</b>	<b>551</b>	<b>n.a.</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>9,2</b>	<b>8.366</b>	<b>10.344</b>	<b>23,6</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>4.824</b>	<b>5.106</b>	<b>5.082</b>	<b>18.552</b>	<b>5.073</b>	<b>5.269</b>	<b>9,2</b>	<b>8.364</b>	<b>10.342</b>	<b>23,6</b>
<b>EBITDA</b>		<b>884</b>	<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>1.411</b>	<b>59,6</b>	<b>1.738</b>	<b>2.206</b>	<b>26,9</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	18,3	19,9	17,4	19,6	15,7	26,8	8,5p	20,8	21,3	0,5p
Depreciation, amortization and impairment losses		(529)	(607)	(706)	(2.238)	(641)	(704)	(33,1)	(925)	(1.345)	(45,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		355	412	179	1.404	154	707	99,2	813	861	5,9
<b>CASH CAPEX</b>		<b>804</b>	<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>2.397</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.656</b>	<b>3.087</b>	<b>86,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>80</b>	<b>252</b>	<b>29</b>	<b>363</b>	<b>105</b>	<b>(986)</b>	<b>n.a.</b>	<b>82</b>	<b>(881)</b>	<b>n.a.</b>

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, and EUR (328)mn in Q2/14.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 26mn in Q1/13, EUR 232mn in Q4/13, and EUR 1.711mn in Q2/14.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>9,2</b>	<b>8.366</b>	<b>10.344</b>	<b>23,6</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		355	412	179	1.404	154	707	99,2	813	861	5,9
- Depreciation, amortization and impairment losses		(529)	(607)	(706)	(2.238)	(641)	(704)	(33,1)	(925)	(1.345)	(45,4)
<b>= EBITDA</b>		<b>884</b>	<b>1.019</b>	<b>885</b>	<b>3.642</b>	<b>795</b>	<b>1.411</b>	<b>59,6</b>	<b>1.738</b>	<b>2.206</b>	<b>26,9</b>
EBITDA margin	%	18,3	19,9	17,4	19,6	15,7	26,8	8,5p	20,8	21,3	0,5p
- Special factors affecting EBITDA		(46)	(63)	(89)	(232)	(49)	328	n.a.	(80)	279	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.083</b>	<b>16,5</b>	<b>1.818</b>	<b>1.927</b>	<b>6,0</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	1,3p	21,7	18,6	(3,1p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>(89)</b>	<b>(232)</b>	<b>(49)</b>	<b>328</b>	<b>(80)</b>	<b>279</b>
- of which personnel		(39)	(62)	(55)	(179)	(46)	(45)	(62)	(91)
- of which other		(7)	(1)	(34)	(53)	(3)	373	(18)	370
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>(186)</b>	<b>(329)</b>	<b>(49)</b>	<b>328</b>	<b>(80)</b>	<b>279</b>
- of which personnel		(39)	(62)	(55)	(179)	(46)	(45)	(62)	(91)
- of which other		(7)	(1)	(131)	(150)	(3)	373	(18)	370

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, and EUR (328)mn in Q2/14.

# UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>44.016</b>	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>50.545</b>	<b>14,8</b>	<b>44.016</b>	<b>50.545</b>	<b>14,8</b>	
Branded postpaid	('000)	20.783	21.430	22.299	22.299	23.622	24.530	18,0	20.783	24.530	18,0	
Branded prepay	('000)	14.935	14.960	15.072	15.072	15.537	15.639	4,7	14.935	15.639	4,7	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>35.718</b>	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>40.169</b>	<b>12,5</b>	<b>35.718</b>	<b>40.169</b>	<b>12,5</b>	
Machine-to-machine	('000)	3.423	3.430	3.602	3.602	3.822	4.047	18,2	3.423	4.047	18,2	
MVNO	('000)	4.875	5.219	5.711	5.711	6.094	6.329	29,8	4.875	6.329	29,8	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>8.298</b>	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>10.376</b>	<b>25,0</b>	<b>8.298</b>	<b>10.376</b>	<b>25,0</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.130</b>	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>1.470</b>	<b>30,1</b>	<b>1.709</b>	<b>3.861</b>	<b>n.a.</b>	
Branded postpaid	('000)	688	648	869	2.006	1.323	908	32,0	490	2.231	n.a.	
Branded prepay	('000)	(10)	24	112	328	465	102	n.a.	191	567	n.a.	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>1.010</b>	<b>49,0</b>	<b>681</b>	<b>2.798</b>	<b>n.a.</b>	
Machine-to-machine	('000)	133	7	172	512	220	225	69,2	333	445	33,6	
MVNO	('000)	319	344	492	1.531	383	235	(26,3)	695	618	(11,1)	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>460</b>	<b>1,8</b>	<b>1.028</b>	<b>1.063</b>	<b>3,4</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>(0,2p)</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	(0,1p)	1,8	1,5	(0,3p)	
- Branded prepay	(%)	5,4	5,0	5,1	5,4	4,3	4,5	(0,9p)	6,0	4,4	(1,6p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>4.825</b>	<b>5.108</b>	<b>5.082</b>	<b>18.556</b>	<b>5.074</b>	<b>5.270</b>	<b>9,2</b>	<b>8.366</b>	<b>10.344</b>	<b>23,6</b>	
Service revenue	(€ million)	<b>1</b>	3.539	3.785	3.685	13.968	3.785	3.887	9,8	6.497	7.672	18,1
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>930</b>	<b>1.082</b>	<b>974</b>	<b>3.874</b>	<b>844</b>	<b>1.083</b>	<b>16,5</b>	<b>1.818</b>	<b>1.927</b>	<b>6,0</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	20,6	1,3p	21,7	18,6	(3,1p)	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	26,3	28,6	26,4	27,7	22,3	27,9	1,6p	28,0	25,1	(2,9p)	
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>(10,3)</b>	<b>29</b>	<b>26</b>	<b>(10,3)</b>	
- Branded postpaid	(€)	40	38	36	38	35	34	(15,0)	40	35	(12,5)	
- Branded prepay	(€)	26	27	26	26	26	27	3,8	25	26	4,0	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>11,0p</b>	<b>40,0</b>	<b>52</b>	<b>12,0p</b>	
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	<b>1.086</b>	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>1.131</b>	<b>4,1</b>	<b>1.015</b>	<b>1.129</b>	<b>11,2</b>	
- Branded postpaid	(min)	977	981	981	975	992	997	2,0	968	995	2,8	
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>856</b>	<b>3.279</b>	<b>690</b>	<b>2.397</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.656</b>	<b>3.087</b>	<b>86,4</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>624</b>	<b>3.021</b>	<b>690</b>	<b>686</b>	<b>(14,7)</b>	<b>1.630</b>	<b>1.376</b>	<b>(15,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>350</b>	<b>853</b>	<b>154</b>	<b>397</b>	<b>n.a.</b>	<b>188</b>	<b>551</b>	<b>n.a.</b>

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 46mn in Q2/13, EUR 63mn in Q3/13, EUR 89mn in Q4/13, EUR 49mn in Q1/14, and EUR (328)mn in Q2/14.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 26mn in Q1/13, EUR 232mn in Q4/13, and EUR 1.711mn in Q2/14.

# UNITED STATES

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>44.016</b>	<b>45.039</b>	<b>46.684</b>	<b>46.684</b>	<b>49.075</b>	<b>50.545</b>	<b>14,8</b>	<b>44.016</b>	<b>50.545</b>	<b>14,8</b>	
Branded postpaid	('000)	20.783	21.430	22.299	22.299	23.622	24.530	18,0	20.783	24.530	18,0	
Branded prepay	('000)	14.935	14.960	15.072	15.072	15.537	15.639	4,7	14.935	15.639	4,7	
<b>-BRANDED</b>	('000)	<b>35.718</b>	<b>36.390</b>	<b>37.371</b>	<b>37.371</b>	<b>39.159</b>	<b>40.169</b>	<b>12,5</b>	<b>35.718</b>	<b>40.169</b>	<b>12,5</b>	
Machine-to-machine	('000)	3.423	3.430	3.602	3.602	3.822	4.047	18,2	3.423	4.047	18,2	
MVNO	('000)	4.875	5.219	5.711	5.711	6.094	6.329	29,8	4.875	6.329	29,8	
<b>-WHOLESALE</b>	('000)	<b>8.298</b>	<b>8.649</b>	<b>9.313</b>	<b>9.313</b>	<b>9.916</b>	<b>10.376</b>	<b>25,0</b>	<b>8.298</b>	<b>10.376</b>	<b>25,0</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.130</b>	<b>1.023</b>	<b>1.645</b>	<b>4.377</b>	<b>2.391</b>	<b>1.470</b>	<b>30,1</b>	<b>1.709</b>	<b>3.861</b>	<b>n.a.</b>	
Branded postpaid	('000)	688	648	869	2.006	1.323	908	32,0	490	2.231	n.a.	
Branded prepay	('000)	(10)	24	112	328	465	102	n.a.	191	567	n.a.	
<b>-BRANDED</b>	('000)	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>981</b>	<b>2.334</b>	<b>1.788</b>	<b>1.010</b>	<b>49,0</b>	<b>681</b>	<b>2.798</b>	<b>n.a.</b>	
Machine-to-machine	('000)	133	7	172	512	220	225	69,2	333	445	33,6	
MVNO	('000)	319	344	492	1.531	383	235	(26,3)	695	618	(11,1)	
<b>-WHOLESALE</b>	('000)	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>664</b>	<b>2.043</b>	<b>603</b>	<b>460</b>	<b>1,8</b>	<b>1.028</b>	<b>1.063</b>	<b>3,4</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>(0,2p)</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	(0,1p)	1,8	1,5	(0,3p)	
- Branded prepay	(%)	5,4	5,0	5,1	5,4	4,3	4,5	(0,9p)	6,0	4,4	(1,6p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>6.305</b>	<b>6.764</b>	<b>6.919</b>	<b>24.666</b>	<b>6.959</b>	<b>7.228</b>	<b>14,6</b>	<b>10.983</b>	<b>14.187</b>	<b>29,2</b>	
Service revenue	(USD million)	<b>1</b>	4.624	5.013	5.018	18.563	5.193	5.331	15,3	8.532	10.524	23,3
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>2</b>	<b>1.216</b>	<b>1.432</b>	<b>5.146</b>	<b>1.158</b>	<b>1.485</b>	<b>22,1</b>	<b>2.389</b>	<b>2.643</b>	<b>10,6</b>	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	19,3	21,2	19,2	20,9	16,6	20,5	1,2p	21,7	18,6	(3,1p)	
(EBITDA / total revenue)	(%)	26,3	28,6	26,4	27,7	22,3	27,8	1,5p	28,0	25,1	(2,9p)	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>(5,3)</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>(5,3)</b>	
(EBITDA / service revenue)	(%)	52	51	49	51	48	47	(9,6)	52	47	(9,6)	
<b>  - Branded postpaid</b>	(USD)	35	35	36	34	36	37	5,7	32	36	12,5	
<b>  - Branded prepay</b>	(USD)	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>11,0p</b>	<b>40</b>	<b>52</b>	<b>12,0p</b>	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>1.086</b>	<b>1.141</b>	<b>1.112</b>	<b>1.077</b>	<b>1.127</b>	<b>1.131</b>	<b>4,1</b>	<b>1.015</b>	<b>1.129</b>	<b>11,2</b>	
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	977	981	981	975	992	997	2,0	968	995	2,8	
- Branded postpaid	(min)	<b>1.051</b>	<b>1.018</b>	<b>1.164</b>	<b>4.357</b>	<b>947</b>	<b>3.305</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.176</b>	<b>4.252</b>	<b>95,4</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.051</b>	<b>1.018</b>	<b>847</b>	<b>4.005</b>	<b>947</b>	<b>940</b>	<b>(10,6)</b>	<b>2.141</b>	<b>1.887</b>	<b>(11,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>164</b>	<b>415</b>	<b>478</b>	<b>1.141</b>	<b>212</b>	<b>544</b>	<b>n.a.</b>	<b>248</b>	<b>756</b>	<b>n.a.</b>

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 60mn in Q2/13, USD 83mn in Q3/13, USD 121mn in Q4/13, USD 67mn in Q1/14, and USD (445)mn in Q2/14.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 35mn in Q1/13, USD 317mn in Q4/13, and USD 2.365mn in Q2/14.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### SIMPLE CHOICE PLAN<sup>1,2,3,5,6,7,8,9</sup>

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

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

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of 3/23, international texting from the US to virtually anywhere, at no extra charge

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

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans, and limited 5 GB through 11 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

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

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$10 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

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

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

6 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 2GB increments for \$10 each up to 11GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

---

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

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

---

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

\$80.00 for first 2 lines

---

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

\$10.00 per line

---

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

---

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

\$10.00 (more per line per 2 GB)

---

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

\$30.00 (more per line)

1 Text plans include unlimited nationwide text, picture and video messaging. As of 3/23, international texting from the US to virtually anywhere, at no extra charge

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

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB and unlimited 4G LTE full-speed plans, and limited 5 GB through 11 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

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

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

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

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

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

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

7 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$10 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

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

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

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

1 No annual contract required.

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

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

4 Features available for until 30th day.

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

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

7 Includes access to BlackBerry email, BlackBerry Messenger, and BlackBerry App World for your BlackBerry device, for \$0 per month. For No Annual contract plans \$50 and up and that include unlimited data. Not available for Pay By The Day or Pay As You Go plans.

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

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

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

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

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

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

11 Unlimited text messages from the US to over 200 countries.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLE CHOICE VALUE<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>3</sup></b>
<b>MOBILE INTERNET PLANS</b>		
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$10.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$20.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$30.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 15 GB	\$90.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 17 GB	\$100.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 19 GB	\$110.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 21 GB	\$120.00	Included

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

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

3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan. Plan data allotment applies. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

5 Customers may choose to add more full speed data in increments of 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 21 GB of data. Or purchase an On Demand Mobile Internet (full speed data) Pass by day or week increments. (See On Demand Mobile Internet Passes (Postpaid) below)

6 On-network and domestic roaming data allotments differ: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB full-speed plan includes 50 MB roaming; 5 GB, 7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

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

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

1 Credit approval, \$10 SIM starter kit and deposit may be required.

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

3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan Plan data allotment applies. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

1 \$10 SIM starter kit may be required. Service available for time period and/or usage amount provided by Pass. For time period, a day is 12:00 a.m. to 11:59 p.m., based on time zone associated with account phone number. Usage rounded up to the nearest MB

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

3 Domestic only. No roaming.

<b>PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES<sup>1,2,3</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$20.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Not Included

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$10 SIM starter kit and deposit may be required.

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

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



# CONTENT

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

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
<hr/>	
Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
<hr/>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
<hr/>	
Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	65

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
<hr/>	
Netherlands	66
Croatia	67
Slovakia	69
Austria	71
Bulgaria	72
<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
<hr/>	
Financials	75
EBITDA reconciliation	76
<hr/>	
<b>GHS</b>	
<hr/>	
Financials	79
EBITDA reconciliation	80
EE	81
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	83
<hr/>	

# EUROPE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>(7,9)</b>	<b>6.778</b>	<b>6.288</b>	<b>(7,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.295</b>	<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>3.074</b>	<b>(6,7)</b>	<b>6.507</b>	<b>6.092</b>	<b>(6,4)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,3</b>	<b>1.117</b>	<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>1.098</b>	<b>(1,7)</b>	<b>2.214</b>	<b>2.125</b>	<b>(4,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	2,2p	32,7	33,8	1,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(686)	(651)	(747)	(2.785)	(611)	(658)	4,1	(1.387)	(1.269)	8,5
Profit (loss) from operations = EBIT	4	431	518	420	1.765	416	440	2,1	827	856	3,5
<b>CASH CAPEX</b>	<b>5</b>	<b>392</b>	<b>382</b>	<b>466</b>	<b>1.713</b>	<b>453</b>	<b>385</b>	<b>(1,8)</b>	<b>865</b>	<b>838</b>	<b>(3,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>725</b>	<b>787</b>	<b>701</b>	<b>2.837</b>	<b>574</b>	<b>713</b>	<b>(1,7)</b>	<b>1.349</b>	<b>1.287</b>	<b>(4,6)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>(7,9)</b>	<b>6.778</b>	<b>6.288</b>	<b>(7,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.295</b>	<b>3.313</b>	<b>3.354</b>	<b>13.174</b>	<b>3.018</b>	<b>3.074</b>	<b>(6,7)</b>	<b>6.507</b>	<b>6.092</b>	<b>(6,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.116</b>	<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>1.074</b>	<b>(3,8)</b>	<b>2.255</b>	<b>2.086</b>	<b>(7,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,5	36,9	24,2	31,9	32,4	34,0	1,5p	33,3	33,2	(0,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(686)	(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	(658)	4,1	(1.387)	(1.269)	8,5
Profit (loss) from operations = EBIT		430	620	(516)	972	401	416	(3,3)	868	817	(5,9)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>522</b>	<b>500</b>	<b>1.255</b>	<b>3.661</b>	<b>585</b>	<b>422</b>	<b>(19,2)</b>	<b>1.906</b>	<b>1.007</b>	<b>(47,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>594</b>	<b>771</b>	<b>(410)</b>	<b>710</b>	<b>427</b>	<b>652</b>	<b>9,8</b>	<b>349</b>	<b>1.079</b>	<b>n.a.</b>

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

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

3 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/13, EUR -102mn in Q3/13, EUR 322mn in Q4/13, EUR 15mn in Q1/14 and EUR 24mn in Q2/14.

4 Special factors affecting EBIT: EUR 1mn in Q2/13 (thereof EUR 1mn resulting from EBITDA), EUR -102mn in Q3/13 (thereof EUR -102mn resulting from EBITDA), EUR 936mn in Q4/13 (thereof EUR 322mn resulting from EBITDA), EUR 15mn in Q1/14 (thereof EUR 15mn resulting from EBITDA) and EUR 24mn in Q2/14 (thereof EUR 24mn resulting from EBITDA).

5 Excluding payments for spectrum licences: EUR 130mn in Q2/13 in Romania, EUR 107mn in Q3/13 in Poland, EUR 10mn in Q3/13 in Macedonia, EUR 1mn in Q3/13 in Hungary, EUR 656mn in Q4/13 in Austria, EUR 114mn in Q4/13 in Hungary, EUR 15mn in Q4/13 in Croatia, EUR 3mn in Q4/13 in Romania, EUR 1mn in Q4/13 in Slovakia, EUR 95mn in Q1/14 in the Czech Republic, EUR 32mn in Q1/14 in Slovakia, EUR 3mn in Q1/14 in Greece, EUR 2mn in Q1/14 in Austria, EUR 31mn in Q2/14 in Slovakia, EUR 4mn in Q2/14 in Romania, EUR 1mn in Q2/14 in Poland and EUR 1mn in Q2/14 in Austria.

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

## EUROPE

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>(7,9)</b>	<b>6.778</b>	<b>6.288</b>	<b>(7,2)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>3.435</b>	<b>3.440</b>	<b>3.486</b>	<b>13.704</b>	<b>3.125</b>	<b>3.163</b>	<b>(7,9)</b>	<b>6.778</b>	<b>6.288</b>	<b>(7,2)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		430	620	(516)	972	401	416	(3,3)	868	817	(5,9)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(686)	(651)	(1.361)	(3.399)	(611)	(658)	4,1	(1.387)	(1.269)	8,5
<b>= EBITDA</b>		<b>1.116</b>	<b>1.271</b>	<b>845</b>	<b>4.371</b>	<b>1.012</b>	<b>1.074</b>	<b>(3,8)</b>	<b>2.255</b>	<b>2.086</b>	<b>(7,5)</b>
EBITDA margin	%	32,5	36,9	24,2	31,9	32,4	34,0	1,5p	33,3	33,2	(0,1p)
- Special factors affecting EBITDA		(1)	102	(322)	(179)	(15)	(24)	n.a.	41	(39)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.117</b>	<b>1.169</b>	<b>1.167</b>	<b>4.550</b>	<b>1.027</b>	<b>1.098</b>	<b>(1,7)</b>	<b>2.214</b>	<b>2.125</b>	<b>(4,0)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	32,5	34,0	33,5	33,2	32,9	34,7	2,2p	32,7	33,8	1,1p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(1)</b>	<b>102</b>	<b>(322)</b>	<b>(179)</b>	<b>(15)</b>	<b>(24)</b>	<b>n.a.</b>	<b>41</b>	<b>(39)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(11)	(24)	(275)	(327)	(15)	(14)	(27,3)	(28)	(29)	(3,6)
- of which other		10	126	(47)	148	0	(10)	n.a.	69	(10)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(1)</b>	<b>102</b>	<b>(936)</b>	<b>(793)</b>	<b>(15)</b>	<b>(24)</b>	<b>n.a.</b>	<b>41</b>	<b>(39)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(11)	(24)	(275)	(327)	(15)	(14)	(27,3)	(28)	(29)	(3,6)
- of which other	1	10	126	(661)	(466)	0	(10)	n.a.	69	(10)	n.a.

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

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

# EUROPE

## CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q2 2013 '000	Q3 2013 '000	Q4 2013 '000	Q1 2014 '000	Q2 2014 '000	Change %
<b>GREECE</b>							
- Fixed network Access Lines		2.849	2.794	2.746	2.702	2.675	(6,1)
- Broadband Access Lines		1.257	1.270	1.286	1.299	1.333	6,0
- Mobile Customers		7.602	7.550	7.477	7.416	7.398	(2,7)
<b>ROMANIA</b>							
- Fixed network Access Lines		2.401	2.385	2.369	2.341	2.308	(3,9)
- Broadband Access Lines		1.156	1.175	1.193	1.200	1.200	3,8
- Mobile Customers		6.106	6.125	6.153	6.080	6.046	(1,0)
<b>HUNGARY</b>							
- Fixed network Access Lines		1.597	1.597	1.596	1.595	1.611	0,9
- Broadband Access Lines		891	906	922	936	944	5,9
- Mobile Customers		4.838	4.853	4.887	4.878	4.898	1,2
<b>POLAND</b>							
- Mobile Customers		15.969	15.667	15.563	15.748	15.675	(1,8)
<b>CZECH REPUBLIC</b>							
- Fixed network Access Lines		126	127	129	130	130	3,2
- Broadband Access Lines		126	127	129	131	132	4,8
- Mobile Customers		5.667	5.733	5.831	5.912	5.946	4,9
<b>CROATIA</b>							
- Fixed network Access Lines		1.174	1.156	1.133	1.138	1.114	(5,1)
- Broadband Access Lines		665	667	670	678	680	2,3
- Mobile Customers		2.350	2.392	2.303	2.272	2.308	(1,8)
<b>NETHERLANDS</b>							
- Mobile Customers		4.561	4.534	4.441	4.343	4.277	(6,2)
<b>SLOVAKIA</b>							
- Fixed network Access Lines		932	919	922	914	908	(2,6)
- Broadband Access Lines		496	511	521	532	540	8,9
- Mobile Customers		2.273	2.263	2.262	2.257	2.237	(1,6)
<b>AUSTRIA</b>							
- Mobile Customers		4.073	4.044	4.091	4.105	4.118	1,1
<b>OTHER</b>							
- Fixed network Access Lines	1	392	385	390	396	394	0,5
- Broadband Access Lines	1	265	269	274	278	281	6,0
- Mobile Customers		3.548	3.663	3.671	3.604	3.582	1,0
<b>TOTAL</b>							
- Fixed network Access Lines	2	9.470	9.362	9.284	9.215	9.141	(3,5)
- IP	2	1.968	2.258	2.472	2.680	2.925	48,6
- Broadband Access Lines Retail	2	4.616	4.682	4.744	4.784	4.832	4,7
- Wholesale Bundled Access Lines		153	152	150	158	156	2,0
- Wholesale Unbundled Access Lines		86	91	101	113	122	41,9
- TV (IPTV, Sat, cable)	2,3	3.045	3.398	3.503	3.558	3.619	18,9
- Mobile Customers	4	56.985	56.825	56.679	56.615	56.485	(0,9)

1 GTS Central Europe Group Access Lines will be available from Q3/14 onwards.

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

3 Incl. DIGI Slovakia since September 1, 2013.

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

# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>744</b>	<b>771</b>	<b>760</b>	<b>2.988</b>	<b>691</b>	<b>697</b>	<b>(6,3)</b>	<b>1.457</b>	<b>1.388</b>	<b>(4,7)</b>
- of which Fixed network		442	456	469	1.801	428	418	(5,4)	876	846	(3,4)
- of which Mobile communications		338	355	331	1.337	295	313	(7,4)	651	608	(6,6)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>282</b>	<b>301</b>	<b>300</b>	<b>1.165</b>	<b>260</b>	<b>282</b>	<b>0,0</b>	<b>564</b>	<b>542</b>	<b>(3,9)</b>
- of which Fixed network		140	144	166	602	149	154	10,0	292	303	3,8
- of which Mobile communications		133	142	115	512	106	116	(12,8)	255	222	(12,9)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>37,9</b>	<b>39,0</b>	<b>39,5</b>	<b>39,0</b>	<b>37,6</b>	<b>40,5</b>	<b>2,6p</b>	<b>38,7</b>	<b>39,0</b>	<b>0,3p</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	31,7	31,6	35,4	33,4	34,8	36,8	5,1p	33,3	35,8	2,5p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	39,3	40,0	34,7	38,3	35,9	37,1	(2,2p)	39,2	36,5	(2,7p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>85</b>	<b>88</b>	<b>107</b>	<b>332</b>	<b>71</b>	<b>86</b>	<b>1,2</b>	<b>137</b>	<b>157</b>	<b>14,6</b>
- of which Fixed network		32	45	83	183	33	36	12,5	55	69	25,5
- of which Mobile communications		51	43	16	139	37	50	(2,0)	80	87	8,8
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>197</b>	<b>213</b>	<b>193</b>	<b>833</b>	<b>189</b>	<b>196</b>	<b>(0,5)</b>	<b>427</b>	<b>385</b>	<b>(9,8)</b>
- of which Fixed network		108	99	83	419	116	118	9,3	237	234	(1,3)
- of which Mobile communications		82	99	99	373	69	66	(19,5)	175	135	(22,9)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 4mn in Q2/13, EUR 5mn in Q3/13, EUR 267mn in Q4/13, EUR 1mn in Q1/14 and EUR 15mn in Q2/14.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.849	2.794	2.746	2.746	2.702	2.675	(6,1)	2.849	2.675	(6,1)
- IP	('000)	5	7	9	9	10	12	n.a.	5	12	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.232	1.244	1.260	1.260	1.274	1.308	6,2	1.232	1.308	6,2
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	175	218	256	256	278	296	69,1	175	296	69,1
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	25	26	26	26	26	25	0,0	25	25	0,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1.892	1.902	1.944	1.944	1.979	2.002	5,8	1.892	2.002	5,8
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)	273	285	253	1.072	241	256	(6,2)	534	497	(6,9)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>7.602</b>	<b>7.550</b>	<b>7.477</b>	<b>7.477</b>	<b>7.416</b>	<b>7.398</b>	<b>(2,7)</b>	<b>7.602</b>	<b>7.398</b>	<b>(2,7)</b>
- contract	('000)	2.284	2.262	2.249	2.249	2.224	2.224	(2,6)	2.284	2.224	(2,6)
- prepaid	('000)	5.318	5.288	5.228	5.228	5.192	5.174	(2,7)	5.318	5.174	(2,7)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(30)</b>	<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(220)</b>	<b>(61)</b>	<b>(18)</b>	<b>40,0</b>	<b>(96)</b>	<b>(79)</b>	<b>17,7</b>
- contract	('000)	(3)	(21)	(13)	(53)	(25)	0	(100,0)	(19)	(25)	(31,6)
- prepaid	('000)	(27)	(30)	(60)	(167)	(36)	(18)	33,3	(77)	(54)	29,9
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,5	1,6	1,3	1,5	1,2	1,3	(0,2p)	1,5	1,2	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>0,0</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>(5,6)</b>
- contract	(€)	72	69	66	67	62	77	6,9	68	70	2,9
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0	2	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>51</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>(11,8)</b>	<b>50</b>	<b>46</b>	<b>(8,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>
- contract	(€)	28	29	26	27	25	27	(3,6)	27	26	(3,7)
- prepaid	(€)	5	6	5	5	5	5	0,0	5	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>1p</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>292</b>	<b>297</b>	<b>296</b>	<b>291</b>	<b>281</b>	<b>302</b>	<b>3,4</b>	<b>285</b>	<b>292</b>	<b>2,5</b>
- contract	(min)	427	438	433	422	421	457	7,0	408	439	7,6

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>248</b>	<b>254</b>	<b>272</b>	<b>1.017</b>	<b>261</b>	<b>242</b>	<b>(2,4)</b>	<b>491</b>	<b>503</b>	<b>2,4</b>
- of which Fixed network		149	152	162	608	157	149	0,0	294	306	4,1
- of which Mobile communications		111	116	123	458	118	102	(8,1)	219	220	0,5
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>86</b>	<b>283</b>	<b>66</b>	<b>70</b>	<b>7,7</b>	<b>128</b>	<b>136</b>	<b>6,3</b>
- of which Fixed network		36	35	52	162	39	44	22,2	75	83	10,7
- of which Mobile communications		30	32	35	121	26	26	(13,3)	54	52	(3,7)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>26,2</b>	<b>27,2</b>	<b>31,6</b>	<b>27,8</b>	<b>25,3</b>	<b>28,9</b>	<b>2,7p</b>	<b>26,1</b>	<b>27,0</b>	<b>0,9p</b>
- of which Fixed network	%	24,2	23,0	32,1	26,6	24,8	29,5	5,3p	25,5	27,1	1,6p
- of which Mobile communications	%	27,0	27,6	28,5	26,4	22,0	25,5	(1,5p)	24,7	23,6	(1,1p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>163</b>	<b>23</b>	<b>41</b>	<b>264</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>(73,0)</b>	<b>200</b>	<b>84</b>	<b>(58,0)</b>
- of which Fixed network		18	13	31	75	24	25	38,9	31	49	58,1
- of which Mobile communications		145	10	10	189	16	19	(86,9)	169	35	(79,3)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(98)</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>n.a.</b>	<b>(72)</b>	<b>52</b>	<b>n.a.</b>
- of which Fixed network		18	22	21	87	15	19	5,6	44	34	(22,7)
- of which Mobile communications		(115)	22	25	(68)	10	7	n.a.	(115)	17	n.a.

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

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.401	2.385	2.369	2.369	2.341	2.308	(3,9)	2.401	2.308	(3,9)
- IP	('000)	231	248	250	250	262	271	17,3	231	271	17,3
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.156	1.175	1.193	1.193	1.200	1.200	3,8	1.156	1.200	3,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.296	1.320	1.353	1.353	1.370	1.384	6,8	1.296	1.384	6,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	94	98	97	378	95	79	(16,0)	183	174	(4,9)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>6.106</b>	<b>6.125</b>	<b>6.153</b>	<b>6.153</b>	<b>6.080</b>	<b>6.046</b>	<b>(1,0)</b>	<b>6.106</b>	<b>6.046</b>	<b>(1,0)</b>
- contract	('000)	1.600	1.606	1.639	1.639	1.611	1.622	1,4	1.600	1.622	1,4
- prepaid	('000)	4.506	4.519	4.515	4.515	4.469	4.424	(1,8)	4.506	4.424	(1,8)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(49)</b>	<b>19</b>	<b>28</b>	<b>(215)</b>	<b>(73)</b>	<b>(35)</b>	<b>28,6</b>	<b>(262)</b>	<b>(108)</b>	<b>58,8</b>
- contract	('000)	9	6	33	0	(27)	11	22,2	(38)	(17)	55,3
- prepaid	('000)	(58)	14	(5)	(215)	(46)	(45)	22,4	(224)	(91)	59,4
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>3,4</b>	<b>2,8</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,2	1,4	1,1	1,3	0,2p	1,7	1,2	(0,5p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	82	59	57	66	60	68	(17,1)	75	64	(14,7)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0	1	1	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>(54,2)</b>	<b>25</b>	<b>9</b>	<b>(64,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>(20,0)</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	11	11	11	11	11	9	(18,2)	11	10	(9,1)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>24</b>	<b>10p</b>	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>280</b>	<b>278</b>	<b>287</b>	<b>279</b>	<b>294</b>	<b>301</b>	<b>7,5</b>	<b>276</b>	<b>298</b>	<b>8,0</b>
- contract	(min)	407	396	408	402	427	465	14,3	401	446	11,2

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>(6,2)</b>	<b>779</b>	<b>728</b>	<b>(6,5)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>(6,2)</b>	<b>779</b>	<b>728</b>	<b>(6,5)</b>
- of which Fixed network	1	177	172	198	749	180	163	(7,9)	379	343	(9,5)
- of which Mobile communications		208	206	208	813	186	199	(4,3)	399	385	(3,5)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>386</b>	<b>377</b>	<b>407</b>	<b>1.563</b>	<b>366</b>	<b>362</b>	<b>(6,2)</b>	<b>779</b>	<b>728</b>	<b>(6,5)</b>
- of which Consumer		233	234	239	930	215	226	(3,0)	457	441	(3,5)
- of which Business		69	67	69	273	64	66	(4,3)	137	130	(5,1)
<b>EBITDA</b>	2	<b>119</b>	<b>124</b>	<b>102</b>	<b>438</b>	<b>94</b>	<b>123</b>	<b>3,4</b>	<b>212</b>	<b>217</b>	<b>2,4</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>30,8</b>	<b>32,9</b>	<b>25,1</b>	<b>28,0</b>	<b>25,7</b>	<b>34,0</b>	<b>3,2p</b>	<b>27,2</b>	<b>29,8</b>	<b>2,6p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>46</b>	<b>72</b>	<b>170</b>	<b>342</b>	<b>64</b>	<b>43</b>	<b>(6,5)</b>	<b>100</b>	<b>107</b>	<b>7,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>73</b>	<b>52</b>	<b>(68)</b>	<b>96</b>	<b>30</b>	<b>80</b>	<b>9,6</b>	<b>112</b>	<b>110</b>	<b>(1,8)</b>

1 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR -4mn in Q2/13, EUR 6mn in Q4/13 and EUR 1mn in Q2/14.

# HUNGARY

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.597	1.597	1.596	1.596	1.595	1.611	0,9	1.597	1.611	0,9
- IP	('000)	621	636	665	665	683	745	20,0	621	745	20,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	812	832	851	851	867	877	8,0	812	877	8,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	852	871	885	885	896	905	6,2	852	905	6,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	54	49	46	46	43	41	(24,1)	54	41	(24,1)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	17	17	16	16	15	14	(17,6)	17	14	(17,6)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	25	25	25	25	26	26	4,0	25	26	4,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	166	170	168	663	157	167	0,6	325	324	(0,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.838</b>	<b>4.853</b>	<b>4.887</b>	<b>4.887</b>	<b>4.878</b>	<b>4.898</b>	<b>1,2</b>	<b>4.838</b>	<b>4.898</b>	<b>1,2</b>
- contract	('000)	2.321	2.342	2.370	2.370	2.375	2.413	4,0	2.321	2.413	4,0
- prepaid	('000)	2.518	2.511	2.517	2.517	2.503	2.485	(1,3)	2.518	2.485	(1,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(7)</b>	<b>14</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>(9)</b>	<b>20</b>	<b>n.a.</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	17	21	28	83	5	38	n.a.	33	43	30,3
- prepaid	('000)	(24)	(7)	6	(33)	(14)	(18)	25,0	(32)	(32)	0,0
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	0,9	1,1	1,1	0,9	(0,2p)	1,2	1,0	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>(11,1)</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>(10,5)</b>
- contract	(€)	38	51	62	48	41	34	(10,5)	40	37	(7,5)
- prepaid	(€)	5	6	10	6	6	6	20,0	5	6	20,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>41</b>	<b>45</b>	<b>65</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>2,4</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>(2,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</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	(€)	19	19	19	19	18	19	0,0	19	18	(5,3)
- prepaid	(€)	5	5	5	5	4	4	(20,0)	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>2p</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>157</b>	<b>156</b>	<b>157</b>	<b>155</b>	<b>155</b>	<b>167</b>	<b>6,4</b>	<b>153</b>	<b>161</b>	<b>5,2</b>
- contract	(min)	264	260	262	259	263	283	7,2	258	273	5,8

# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>407</b>	<b>392</b>	<b>400</b>	<b>1.584</b>	<b>350</b>	<b>365</b>	<b>(10,3)</b>	<b>792</b>	<b>715</b>	<b>(9,7)</b>
- of which Consumer		257	242	235	968	215	220	(14,4)	491	435	(11,4)
- of which Business		140	130	136	543	122	123	(12,1)	277	245	(11,6)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>147</b>	<b>145</b>	<b>167</b>	<b>599</b>	<b>134</b>	<b>141</b>	<b>(4,1)</b>	<b>287</b>	<b>275</b>	<b>(4,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,1	37,0	41,8	37,8	38,3	38,6	2,5p	36,2	38,5	2,3p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>57</b>	<b>142</b>	<b>55</b>	<b>339</b>	<b>68</b>	<b>52</b>	<b>(8,8)</b>	<b>142</b>	<b>120</b>	<b>(15,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>90</b>	<b>3</b>	<b>112</b>	<b>260</b>	<b>66</b>	<b>89</b>	<b>(1,1)</b>	<b>145</b>	<b>155</b>	<b>6,9</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	314	292	299	1.220	272	277	(11,8)	629	549	(12,7)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>15.969</b>	<b>15.667</b>	<b>15.563</b>	<b>15.563</b>	<b>15.748</b>	<b>15.675</b>	<b>(1,8)</b>	<b>15.969</b>	<b>15.675</b>	<b>(1,8)</b>
- contract	('000)	7.038	7.062	7.049	7.049	6.989	6.930	(1,5)	7.038	6.930	(1,5)
- prepaid	('000)	8.931	8.605	8.514	8.514	8.759	8.745	(2,1)	8.931	8.745	(2,1)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>50</b>	<b>(302)</b>	<b>(104)</b>	<b>(477)</b>	<b>185</b>	<b>(73)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(71)</b>	<b>112</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	23	24	(13)	53	(60)	(60)	n.a.	41	(120)	n.a.
- prepaid	('000)	27	(326)	(91)	(530)	245	(13)	n.a.	(112)	231	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>1,2</b>	<b>2,1</b>	<b>0,0p</b>	<b>2,3</b>	<b>1,7</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	(0,1p)	1,1	1,0	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>7</b>	<b>(63,2)</b>	<b>19</b>	<b>12</b>	<b>(36,8)</b>
- contract	(€)	68	67	49	67	72	33	(51,5)	75	54	(28,0)
- prepaid	(€)	2	2	1	2	3	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>(23,5)</b>	<b>33</b>	<b>22</b>	<b>(33,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>(14,3)</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>(14,3)</b>
- contract	(€)	12	11	13	12	11	11	(8,3)	13	11	(15,4)
- prepaid	(€)	2	2	1	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>3p</b>	<b>33</b>	<b>36</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>126</b>	<b>128</b>	<b>131</b>	<b>127</b>	<b>131</b>	<b>138</b>	<b>9,5</b>	<b>124</b>	<b>134</b>	<b>8,1</b>
- contract	(min)	240	239	245	239	249	264	10,0	237	257	8,4

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

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>249</b>	<b>242</b>	<b>244</b>	<b>973</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>(12,9)</b>	<b>487</b>	<b>431</b>	<b>(11,5)</b>
- of which Consumer		144	141	137	560	125	125	(13,2)	282	250	(11,3)
- of which Business		90	85	91	352	78	78	(13,3)	176	156	(11,4)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>111</b>	<b>102</b>	<b>103</b>	<b>425</b>	<b>92</b>	<b>91</b>	<b>(18,0)</b>	<b>220</b>	<b>183</b>	<b>(16,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	44,6	42,1	42,2	43,7	43,0	41,9	(2,7p)	45,2	42,5	(2,7p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>20</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>120</b>	<b>133</b>	<b>14</b>	<b>(30,0)</b>	<b>66</b>	<b>147</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>91</b>	<b>79</b>	<b>72</b>	<b>305</b>	<b>(41)</b>	<b>77</b>	<b>(15,4)</b>	<b>154</b>	<b>36</b>	<b>(76,6)</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	126	127	129	129	130	130	3,2	126	130	3,2
- IP	('000)	122	124	126	126	126	127	4,1	122	127	4,1
Broadband Access Lines Retail	('000)	126	127	129	129	131	132	4,8	126	132	4,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	26	28	31	31	27	28	7,7	26	28	7,7
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	197	188	178	760	172	172	(12,7)	394	344	(12,7)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>5.667</b>	<b>5.733</b>	<b>5.831</b>	<b>5.831</b>	<b>5.912</b>	<b>5.946</b>	<b>4,9</b>	<b>5.667</b>	<b>5.946</b>	<b>4,9</b>
- contract	('000)	3.210	3.248	3.289	3.289	3.393	3.437	7,1	3.210	3.437	7,1
- prepaid	('000)	2.456	2.474	2.502	2.502	2.520	2.509	2,2	2.456	2.509	2,2
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>97</b>	<b>66</b>	<b>98</b>	<b>333</b>	<b>81</b>	<b>34</b>	<b>(64,9)</b>	<b>169</b>	<b>115</b>	<b>(32,0)</b>
- contract	('000)	73	38	41	217	104	44	(39,7)	138	148	7,2
- prepaid	('000)	22	18	28	76	18	(10)	n.a.	30	7	(76,7)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2p</b>	<b>1,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,1p	0,3	0,4	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>(25,9)</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>(31,0)</b>
- contract	(€)	57	59	52	57	43	46	(19,3)	58	44	(24,1)
- prepaid	(€)	2	3	3	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>12,5</b>	<b>17</b>	<b>10</b>	<b>(41,2)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	17	16	15	16	14	14	(17,6)	17	14	(17,6)
- prepaid	(€)	5	5	4	5	4	4	(20,0)	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>5p</b>	<b>31</b>	<b>37</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>146</b>	<b>147</b>	<b>152</b>	<b>145</b>	<b>147</b>	<b>153</b>	<b>4,8</b>	<b>140</b>	<b>150</b>	<b>7,1</b>
- contract	(min)	223	224	233	221	226	233	4,5	214	230	7,5

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

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

As of January 1, 2014, the local business customer units of T-Systems Czech Republic, which had previously been managed under the Systems Solutions operating segment, were merged with T-Mobile Czech Republic; they are reported in the Europe operating segment.

Comparative figures have been adjusted retrospectively.

# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>406</b>	<b>412</b>	<b>455</b>	<b>1.666</b>	<b>393</b>	<b>379</b>	<b>(6,7)</b>	<b>799</b>	<b>772</b>	<b>(3,4)</b>
- of which Consumer		313	317	348	1.277	302	288	(8,0)	612	590	(3,6)
- of which Business		74	71	84	300	72	67	(9,5)	145	139	(4,1)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>108</b>	<b>116</b>	<b>157</b>	<b>495</b>	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>38,9</b>	<b>222</b>	<b>298</b>	<b>34,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	26,6	28,2	34,5	29,7	37,7	39,6	13,0p	27,8	38,6	10,8p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>53</b>	<b>37</b>	<b>53</b>	<b>1.106</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>(13,2)</b>	<b>1.016</b>	<b>100</b>	<b>(90,2)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>55</b>	<b>79</b>	<b>104</b>	<b>(611)</b>	<b>94</b>	<b>104</b>	<b>89,1</b>	<b>(794)</b>	<b>198</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	272	270	264	264	0	0	(100,0)	272	0	(100,0)
- IP	('000)	264	261	256	256	0	0	(100,0)	264	0	(100,0)
Broadband Access Lines Retail	('000)	264	261	256	256	0	0	(100,0)	264	0	(100,0)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	49	55	59	59	0	0	(100,0)	49	0	(100,0)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	321	324	315	1.271	303	301	(6,2)	632	604	(4,4)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.561</b>	<b>4.534</b>	<b>4.441</b>	<b>4.441</b>	<b>4.343</b>	<b>4.277</b>	<b>(6,2)</b>	<b>4.561</b>	<b>4.277</b>	<b>(6,2)</b>
- contract	('000)	3.085	3.142	3.129	3.129	3.105	3.102	0,6	3.085	3.102	0,6
- prepaid	('000)	1.476	1.392	1.312	1.312	1.237	1.176	(20,3)	1.476	1.176	(20,3)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(62)</b>	<b>(27)</b>	<b>(92)</b>	<b>(279)</b>	<b>(98)</b>	<b>(65)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(160)</b>	<b>(164)</b>	<b>(2,5)</b>
- contract	('000)	40	57	(13)	77	(24)	(4)	n.a.	33	(27)	n.a.
- prepaid	('000)	(102)	(84)	(79)	(356)	(75)	(62)	39,2	(192)	(137)	28,6
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,7p)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	1,3	1,2	1,3	1,4	1,4	1,2	(0,1p)	1,5	1,3	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>137</b>	<b>126</b>	<b>109</b>	<b>122</b>	<b>125</b>	<b>148</b>	<b>8,0</b>	<b>126</b>	<b>136</b>	<b>7,9</b>
- contract	(€)	241	216	198	221	210	231	(4,1)	233	220	(5,6)
- prepaid	(€)	18	21	23	22	23	19	5,6	21	22	4,8
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>213</b>	<b>209</b>	<b>87</b>	<b>171</b>	<b>100</b>	<b>95</b>	<b>(55,4)</b>	<b>195</b>	<b>97</b>	<b>(50,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>0,0</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	33	33	32	32	31	31	(6,1)	32	31	(3,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>7p</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>135</b>	<b>132</b>	<b>134</b>	<b>140</b>	<b>5,3</b>	<b>131</b>	<b>137</b>	<b>4,6</b>
- contract	(min)	187	177	182	183	179	184	(1,6)	186	181	(2,7)

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

2 DVB-T only.

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

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>(5,6)</b>	<b>458</b>	<b>431</b>	<b>(5,9)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>(5,6)</b>	<b>458</b>	<b>431</b>	<b>(5,9)</b>
- of which Fixed network		138	137	145	555	127	130	(5,8)	273	257	(5,9)
- of which Mobile communications		96	100	90	375	83	91	(5,2)	185	174	(5,9)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>237</b>	<b>234</b>	<b>929</b>	<b>210</b>	<b>221</b>	<b>(5,6)</b>	<b>458</b>	<b>431</b>	<b>(5,9)</b>
- of which Consumer		134	135	130	527	124	129	(3,7)	262	253	(3,4)
- of which Business		74	69	80	294	67	70	(5,4)	145	137	(5,5)
<b>EBITDA</b>	1	<b>99</b>	<b>105</b>	<b>112</b>	<b>404</b>	<b>82</b>	<b>86</b>	<b>(13,1)</b>	<b>187</b>	<b>168</b>	<b>(10,2)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>42,3</b>	<b>44,3</b>	<b>47,9</b>	<b>43,5</b>	<b>39,0</b>	<b>38,9</b>	<b>(3,4p)</b>	<b>40,8</b>	<b>39,0</b>	<b>(1,8p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>33</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>160</b>	<b>29</b>	<b>40</b>	<b>21,2</b>	<b>73</b>	<b>69</b>	<b>(5,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>66</b>	<b>61</b>	<b>69</b>	<b>244</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>(30,3)</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>(13,2)</b>

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

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.174	1.156	1.133	1.133	1.138	1.114	(5,1)	1.174	1.114	(5,1)
- IP	('000)	337	460	492	492	595	700	n.a.	337	700	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	631	631	628	628	624	621	(1,6)	631	621	(1,6)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	374	383	391	391	392	394	5,3	374	394	5,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	30	32	36	36	44	45	50,0	30	45	50,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	277	282	262	262	260	244	(11,9)	277	244	(11,9)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	3	4	6	6	10	14	n.a.	3	14	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	86	88	76	327	70	76	(11,6)	163	146	(10,4)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.350</b>	<b>2.392</b>	<b>2.303</b>	<b>2.303</b>	<b>2.272</b>	<b>2.308</b>	<b>(1,8)</b>	<b>2.350</b>	<b>2.308</b>	<b>(1,8)</b>
- contract	('000)	1.023	1.048	1.070	1.070	1.090	1.090	6,5	1.023	1.090	6,5
- prepaid	('000)	1.326	1.344	1.232	1.232	1.182	1.218	(8,1)	1.326	1.218	(8,1)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>(90)</b>	<b>(23)</b>	<b>(31)</b>	<b>36</b>	<b>(12,2)</b>	<b>24</b>	<b>5</b>	<b>(79,2)</b>
- contract	('000)	17	25	22	59	20	0	(100,0)	12	19	58,3
- prepaid	('000)	24	18	(112)	(82)	(50)	36	50,0	12	(14)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,6</b>	<b>2,9</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>2,3</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	0,2p	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>26,7</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>35,7</b>
- contract	(€)	66	57	51	60	56	62	(6,1)	69	59	(14,5)
- prepaid	(€)	2	1	3	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>49</b>	<b>63</b>	<b>66</b>	<b>47</b>	<b>(26,6)</b>	<b>71</b>	<b>55</b>	<b>(22,5)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>
- contract	(€)	19	19	16	18	15	16	(15,8)	18	16	(11,1)
- prepaid	(€)	7	7	6	7	6	6	(14,3)	7	6	(14,3)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>36</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>5p</b>	<b>36</b>	<b>42</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>179</b>	<b>178</b>	<b>175</b>	<b>174</b>	<b>179</b>	<b>193</b>	<b>7,8</b>	<b>171</b>	<b>186</b>	<b>8,8</b>
- contract	(min)	257	253	247	247	242	261	1,6	244	251	2,9

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>(4,0)</b>	<b>392</b>	<b>389</b>	<b>(0,8)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>(4,0)</b>	<b>392</b>	<b>389</b>	<b>(0,8)</b>
- of which Fixed network		95	98	129	413	103	100	5,3	186	203	9,1
- of which Mobile communications		106	101	107	414	94	92	(13,2)	206	186	(9,7)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>200</b>	<b>200</b>	<b>236</b>	<b>828</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>(4,0)</b>	<b>392</b>	<b>389</b>	<b>(0,8)</b>
- of which Consumer		116	115	128	476	117	118	1,7	233	235	0,9
- of which Business		60	58	85	258	56	52	(13,3)	115	108	(6,1)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>78</b>	<b>87</b>	<b>88</b>	<b>337</b>	<b>78</b>	<b>76</b>	<b>(2,6)</b>	<b>162</b>	<b>154</b>	<b>(4,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>39,0</b>	<b>43,5</b>	<b>37,3</b>	<b>40,7</b>	<b>39,6</b>	<b>39,6</b>	<b>0,6p</b>	<b>41,3</b>	<b>39,6</b>	<b>(1,7p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>22</b>	<b>21</b>	<b>36</b>	<b>115</b>	<b>74</b>	<b>55</b>	<b>n.a.</b>	<b>58</b>	<b>129</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>56</b>	<b>66</b>	<b>52</b>	<b>222</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>(62,5)</b>	<b>104</b>	<b>25</b>	<b>(76,0)</b>

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

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	932	919	922	922	914	908	(2,6)	932	908	(2,6)
- IP	('000)	433	541	647	647	707	769	77,6	433	769	77,6
Broadband Access Lines Retail	('000)	422	431	434	434	436	440	4,3	422	440	4,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 1	184	438	440	440	444	455	n.a.	184	455	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	17	17	18	18	18	18	5,9	17	18	5,9
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	57	62	70	70	78	82	43,9	57	82	43,9
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	90	88	84	352	82	83	(7,8)	180	165	(8,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>2.273</b>	<b>2.263</b>	<b>2.262</b>	<b>2.262</b>	<b>2.257</b>	<b>2.237</b>	<b>(1,6)</b>	<b>2.273</b>	<b>2.237</b>	<b>(1,6)</b>
- contract	('000)	1.455	1.454	1.455	1.455	1.450	1.436	(1,3)	1.455	1.436	(1,3)
- prepaid	('000)	817	809	808	808	808	801	(2,0)	817	801	(2,0)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(16)</b>	<b>(9)</b>	<b>(1)</b>	<b>(48)</b>	<b>(5)</b>	<b>(20)</b>	<b>(25,0)</b>	<b>(38)</b>	<b>(25)</b>	<b>34,2</b>
- contract	('000)	0	(2)	1	(8)	(5)	(14)	n.a.	(7)	(18)	n.a.
- prepaid	('000)	(16)	(8)	(2)	(40)	0	(6)	62,5	(31)	(6)	80,6
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,0	0,9	1,1	1,0	1,1	1,2	0,2p	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>84</b>	<b>66</b>	<b>52</b>	<b>69</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>(31,0)</b>	<b>81</b>	<b>57</b>	<b>(29,6)</b>
- contract	(€)	141	120	92	122	93	98	(30,5)	139	95	(31,7)
- prepaid	(€)	4	5	5	4	5	5	25,0	4	5	25,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>115</b>	<b>107</b>	<b>43</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>95</b>	<b>(17,4)</b>	<b>108</b>	<b>91</b>	<b>(15,7)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
- contract	(€)	19	18	17	18	17	17	(10,5)	18	17	(5,6)
- prepaid	(€)	4	4	3	4	3	3	(25,0)	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>6p</b>	<b>30</b>	<b>35</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>144</b>	<b>140</b>	<b>147</b>	<b>141</b>	<b>148</b>	<b>156</b>	<b>8,3</b>	<b>139</b>	<b>152</b>	<b>9,4</b>
- contract	(min)	203	197	206	199	208	219	7,9	197	213	8,1

1 Incl. DIGI Slovakia since September 1, 2013.

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>197</b>	<b>225</b>	<b>203</b>	<b>828</b>	<b>192</b>	<b>201</b>	<b>2,0</b>	<b>400</b>	<b>393</b>	<b>(1,8)</b>
- of which Consumer		147	172	157	618	146	155	5,4	289	301	4,2
- of which Business		36	41	36	149	36	37	2,8	72	73	1,4
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>40</b>	<b>62</b>	<b>35</b>	<b>192</b>	<b>44</b>	<b>60</b>	<b>50,0</b>	<b>95</b>	<b>104</b>	<b>9,5</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	20,3	27,6	17,2	23,2	22,9	29,9	9,6p	23,8	26,5	2,7p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>19</b>	<b>13</b>	<b>668</b>	<b>737</b>	<b>26</b>	<b>18</b>	<b>(5,3)</b>	<b>56</b>	<b>44</b>	<b>(21,4)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>21</b>	<b>49</b>	<b>(633)</b>	<b>(545)</b>	<b>18</b>	<b>42</b>	<b>100,0</b>	<b>39</b>	<b>60</b>	<b>53,8</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue (€ million)		175	204	173	726	168	172	(1,7)	349	340	(2,6)
<b>CUSTOMERS</b> ('000)		<b>4.073</b>	<b>4.044</b>	<b>4.091</b>	<b>4.091</b>	<b>4.105</b>	<b>4.118</b>	<b>1,1</b>	<b>4.073</b>	<b>4.118</b>	<b>1,1</b>
- contract ('000)		2.588	2.605	2.630	2.630	2.636	2.659	2,7	2.588	2.659	2,7
- prepaid ('000)		1.485	1.439	1.461	1.461	1.469	1.459	(1,8)	1.485	1.459	(1,8)
<b>NET ADDS</b> ('000)		<b>(17)</b>	<b>(28)</b>	<b>47</b>	<b>(14)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>n.a.</b>	<b>(32)</b>	<b>27</b>	<b>n.a.</b>
- contract ('000)		12	18	24	59	6	23	91,7	16	29	81,3
- prepaid ('000)		(30)	(46)	22	(72)	8	(9)	70,0	(48)	(2)	95,8
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b> (%)		<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,7</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>0,0p</b>
- contract (%)		0,9	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	(0,3p)	0,9	0,7	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b> (€)		<b>84</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>(39,3)</b>	<b>72</b>	<b>53</b>	<b>(26,4)</b>
- contract (€)		189	188	186	175	161	133	(29,6)	163	147	(9,8)
- prepaid (€)		7	5	5	6	4	4	(42,9)	6	4	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b> (€)		<b>138</b>	<b>116</b>	<b>99</b>	<b>115</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>(39,1)</b>	<b>123</b>	<b>85</b>	<b>(30,9)</b>
<b>ARPU</b> (€)		<b>14</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract (€)		21	24	20	21	19	20	(4,8)	21	20	(4,8)
- prepaid (€)		4	4	4	4	3	4	0,0	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b> (%)		<b>45</b>	<b>40</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>(3p)</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>(4p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b> (min)		<b>209</b>	<b>200</b>	<b>209</b>	<b>206</b>	<b>201</b>	<b>201</b>	<b>(3,8)</b>	<b>208</b>	<b>201</b>	<b>(3,4)</b>
- contract (min)		291	272	285	285	275	276	(5,2)	291	276	(5,2)

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

# BULGARIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>87</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>170</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- of which Consumer		67	24	0	154	0	0	(100,0)	130	0	(100,0)
- of which Business		16	6	0	38	0	0	(100,0)	32	0	(100,0)
<b>EBITDA</b>		<b>34</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	39,1	43,3	n.a.	36,5	n.a.	n.a.	n.a.	35,3	n.a.	n.a.
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>14</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>26</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>20</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>34</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change %	H1 2013	H1 2014	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	73	25	0	166	0	0	(100,0)	141	0	(100,0)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.635</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>4.635</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	('000)	2.684	0	0	0	0	0	(100,0)	2.684	0	(100,0)
- prepaid	('000)	1.951	0	0	0	0	0	(100,0)	1.951	0	(100,0)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>80</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>143</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>116</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	('000)	62	20	0	126	0	0	(100,0)	106	0	(100,0)
- prepaid	('000)	18	7	0	17	0	0	(100,0)	10	0	(100,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,8p)</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,0p)</b>
- contract	(%)	1,2	1,2	0,0	1,3	0,0	0,0	(1,2p)	1,3	0,0	(1,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(€)	4	8	0	12	0	0	(100,0)	12	0	(100,0)
- prepaid	(€)	0	1	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(€)	8	8	0	8	0	0	(100,0)	8	0	(100,0)
- prepaid	(€)	2	2	0	1	0	0	(100,0)	1	0	(100,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(14p)</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>(14p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>150</b>	<b>152</b>	<b>0</b>	<b>149</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>149</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	(min)	216	217	0	216	0	0	(100,0)	215	0	(100,0)

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

## **GROUP**

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

## **GERMANY**

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

## **UNITED STATES**

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

## **EUROPE**

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	65

## **EUROPE**

Netherlands	66
Croatia	67
Slovakia	69
Austria	71
Bulgaria	72

## **SYSTEMS SOLUTIONS**

Financials	75
EBITDA reconciliation	76

## **GHS**

Financials	79
EBITDA reconciliation	80
EE	81

## **GLOSSARY**

	83
--	----

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

		Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Change	H1	H1	Change
	Note	2013	2013	2013	2013	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>0,8</b>	<b>4.396</b>	<b>4.239</b>	<b>(3,6)</b>
Market Unit		1.781	1.761	1.902	7.244	1.679	1.674	(6,0)	3.581	3.353	(6,4)
Telekom IT		389	413	566	1.794	373	513	31,9	815	886	8,7
International revenue		641	619	664	2.582	587	578	(9,8)	1.299	1.165	(10,3)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.539</b>	<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>1.459</b>	<b>(5,2)</b>	<b>3.106</b>	<b>2.925</b>	<b>(5,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>210</b>	<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>288</b>	<b>37,1</b>	<b>378</b>	<b>426</b>	<b>12,7</b>
Market Unit		163	173	188	648	100	105	(35,6)	287	205	(28,6)
Telekom IT		47	24	11	126	38	183	n.a.	91	221	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	3,5p	8,6	10,0	1,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(147)	(169)	(637)	(140)	(280)	(77,2)	(321)	(420)	(30,8)
Profit (loss) from operations = EBIT		52	50	30	137	(2)	8	(84,6)	57	6	(89,5)
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1)</b>	<b>0,4</b>	<b>(2,0p)</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,2p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>213</b>	<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>254</b>	<b>19,2</b>	<b>422</b>	<b>507</b>	<b>20,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(3)</b>	<b>(73)</b>	<b>(175)</b>	<b>(292)</b>	<b>(115)</b>	<b>34</b>	<b>n.a.</b>	<b>(44)</b>	<b>(81)</b>	<b>(84,1)</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.878</b>	<b>1.708</b>	<b>2.230</b>	<b>7.792</b>	<b>1.414</b>	<b>1.311</b>	<b>(30,2)</b>	<b>3.854</b>	<b>2.725</b>	<b>(29,3)</b>

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

		Q2	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Change	H1	H1	Change
	Note	2013	2013	2013	2013	2014	2014		2013	2014	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>0,8</b>	<b>4.396</b>	<b>4.239</b>	<b>(3,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.539</b>	<b>1.515</b>	<b>1.623</b>	<b>6.244</b>	<b>1.466</b>	<b>1.459</b>	<b>(5,2)</b>	<b>3.106</b>	<b>2.925</b>	<b>(5,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>41</b>	<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>155</b>	<b>n.a.</b>	<b>149</b>	<b>236</b>	<b>58,4</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	1,9	5,9	3,3	4,0	3,9	7,1	5,2p	3,4	5,6	2,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(157)	(148)	(170)	(652)	(140)	(286)	(82,2)	(334)	(426)	(27,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		(116)	(20)	(89)	(294)	(59)	(131)	(12,9)	(185)	(190)	(2,7)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>213</b>	<b>270</b>	<b>374</b>	<b>1.066</b>	<b>253</b>	<b>254</b>	<b>19,2</b>	<b>422</b>	<b>507</b>	<b>20,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(172)</b>	<b>(142)</b>	<b>(293)</b>	<b>(708)</b>	<b>(172)</b>	<b>(99)</b>	<b>42,4</b>	<b>(273)</b>	<b>(271)</b>	<b>0,7</b>

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

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

# SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>0,8</b>	<b>4.396</b>	<b>4.239</b>	<b>(3,6)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.170</b>	<b>2.174</b>	<b>2.468</b>	<b>9.038</b>	<b>2.052</b>	<b>2.187</b>	<b>0,8</b>	<b>4.396</b>	<b>4.239</b>	<b>(3,6)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(116)	(20)	(89)	(294)	(59)	(131)	(12,9)	(185)	(190)	(2,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(157)	(148)	(170)	(652)	(140)	(286)	(82,2)	(334)	(426)	(27,5)
<b>= EBITDA</b>		<b>41</b>	<b>128</b>	<b>81</b>	<b>358</b>	<b>81</b>	<b>155</b>	<b>n.a.</b>	<b>149</b>	<b>236</b>	<b>58,4</b>
EBITDA margin	%	1,9	5,9	3,3	4,0	3,9	7,1	5,2p	3,4	5,6	2,2p
- Special factors affecting EBITDA		(169)	(69)	(118)	(416)	(57)	(133)	21,3	(229)	(190)	17,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>210</b>	<b>197</b>	<b>199</b>	<b>774</b>	<b>138</b>	<b>288</b>	<b>37,1</b>	<b>378</b>	<b>426</b>	<b>12,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	9,7	9,1	8,1	8,6	6,7	13,2	3,5p	8,6	10,0	1,4p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(169)</b>	<b>(69)</b>	<b>(118)</b>	<b>(416)</b>	<b>(57)</b>	<b>(133)</b>	<b>21,3</b>	<b>(229)</b>	<b>(190)</b>	<b>17,0</b>
- of which personnel		(57)	(49)	(76)	(212)	(28)	(44)	22,8	(87)	(72)	17,2
- of which other		(112)	(20)	(42)	(204)	(29)	(89)	20,5	(142)	(118)	16,9
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(168)</b>	<b>(70)</b>	<b>(119)</b>	<b>(431)</b>	<b>(57)</b>	<b>(139)</b>	<b>17,3</b>	<b>(242)</b>	<b>(196)</b>	<b>19,0</b>
- of which personnel		(57)	(49)	(76)	(212)	(28)	(44)	22,8	(87)	(72)	17,2
- of which other		(111)	(21)	(43)	(219)	(29)	(95)	14,4	(155)	(124)	20,0

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

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



# CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	6

---

## GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors	12
Change in the composition of the group	14
Consolidated statement of financial position	16
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
Net debt	21
Net debt development	22
Cash capex	23
Free cash flow	24
Personnel	25
Exchange rates	26

---

## GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

---

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

---

## EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	65

---

## EUROPE

Netherlands	66
Croatia	67
Slovakia	69
Austria	71
Bulgaria	72

---

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	75
EBITDA reconciliation	76

---

## GHS

Financials	79
EBITDA reconciliation	80
EE	81

---

## GLOSSARY

83

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>(19,8)</b>	<b>1.452</b>	<b>1.232</b>	<b>(15,2)</b>
of which: Digital Business Units		234	224	299	970	156	137	(41,5)	447	293	(34,5)
<b>NET REVENUE</b>		<b>272</b>	<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>174</b>	<b>(36,0)</b>	<b>522</b>	<b>365</b>	<b>(30,1)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(160)</b>	<b>(44,1)</b>	<b>(210)</b>	<b>(278)</b>	<b>(32,4)</b>
of which: Digital Business Units		25	44	22	121	1	(12)	n.a.	55	(11)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(11,6p)	(14,5)	(22,6)	(8,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	8,4	(330)	(301)	8,8
Profit (loss) from operations = EBIT		(277)	(338)	(476)	(1.354)	(267)	(312)	(12,6)	(540)	(579)	(7,2)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>94</b>	<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>81</b>	<b>(13,8)</b>	<b>171</b>	<b>146</b>	<b>(14,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(205)</b>	<b>(252)</b>	<b>(433)</b>	<b>(1.066)</b>	<b>(183)</b>	<b>(241)</b>	<b>(17,6)</b>	<b>(381)</b>	<b>(424)</b>	<b>(11,3)</b>

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>(19,8)</b>	<b>1.452</b>	<b>1.232</b>	<b>(15,2)</b>
of which: Digital Business Units		234	224	299	970	156	137	(41,5)	447	293	(34,5)
<b>NET REVENUE</b>		<b>272</b>	<b>260</b>	<b>324</b>	<b>1.106</b>	<b>191</b>	<b>174</b>	<b>(36,0)</b>	<b>522</b>	<b>365</b>	<b>(30,1)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>(304)</b>	<b>(88,8)</b>	<b>(281)</b>	<b>1.240</b>	<b>n.a.</b>
of which: Digital Business Units		19	41	15	94	1.709	(42)	n.a.	38	1.667	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(21,2)	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	(49,8)	(28,6p)	(19,4)	n.a.	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	8,4	(330)	(301)	8,8
Profit (loss) from operations = EBIT		(327)	(393)	(578)	(1.582)	1.395	(456)	(39,4)	(611)	939	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>94</b>	<b>97</b>	<b>143</b>	<b>411</b>	<b>65</b>	<b>81</b>	<b>(13,8)</b>	<b>171</b>	<b>146</b>	<b>(14,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(255)</b>	<b>(307)</b>	<b>(535)</b>	<b>(1.294)</b>	<b>1.479</b>	<b>(385)</b>	<b>(51,0)</b>	<b>(452)</b>	<b>1.094</b>	<b>n.a.</b>

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

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

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>(19,8)</b>	<b>1.452</b>	<b>1.232</b>	<b>(15,2)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>761</b>	<b>635</b>	<b>792</b>	<b>2.879</b>	<b>622</b>	<b>610</b>	<b>(19,8)</b>	<b>1.452</b>	<b>1.232</b>	<b>(15,2)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(327)	(393)	(578)	(1.582)	1.395	(456)	(39,4)	(611)	939	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(166)	(183)	(186)	(699)	(149)	(152)	8,4	(330)	(301)	8,8
<b>= EBITDA</b>		<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>(392)</b>	<b>(883)</b>	<b>1.544</b>	<b>(304)</b>	<b>(88,8)</b>	<b>(281)</b>	<b>1.240</b>	<b>n.a.</b>
EBITDA margin	%	(21,2)	(33,1)	(49,5)	(30,7)	n.a.	(49,8)	(28,6p)	(19,4)	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(50)	(55)	(102)	(228)	1.662	(144)	n.a.	(71)	1.518	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(290)</b>	<b>(655)</b>	<b>(118)</b>	<b>(160)</b>	<b>(44,1)</b>	<b>(210)</b>	<b>(278)</b>	<b>(32,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(14,6)	(24,4)	(36,6)	(22,8)	(19,0)	(26,2)	(11,6p)	(14,5)	(22,6)	(8,1p)

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

	Note	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q4 2013 millions of €	FY 2013 millions of €	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Change %	H1 2013 millions of €	H1 2014 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>(144)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(71)</b>	<b>1.518</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(53)	(53)	(98)	(226)	(14)	(33)	37,7	(75)	(47)	37,3
- of which other		3	(2)	(4)	(2)	1.676	(111)	n.a.	4	1.565	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>(102)</b>	<b>(228)</b>	<b>1.662</b>	<b>(144)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(71)</b>	<b>1.518</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(53)	(53)	(98)	(226)	(14)	(33)	37,7	(75)	(47)	37,3
- of which other		3	(2)	(4)	(2)	1.676	(111)	n.a.	4	1.565	n.a.

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

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

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

	Note	Q2 2013 millions of GBP	Q3 2013 millions of GBP	Q4 2013 millions of GBP	H2 2013 millions of GBP	FY 2013 millions of GBP	Q1 2014 millions of GBP	Q2 2014 millions of GBP	Change % (YoY)	H1 2013 millions of GBP	H1 2014 millions of GBP	Change % (YoY)
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.606</b>	<b>1.631</b>	<b>1.639</b>	<b>3.270</b>	<b>6.482</b>	<b>1.548</b>	<b>1.566</b>	<b>(2,5)</b>	<b>3.211</b>	<b>3.114</b>	<b>(3,0)</b>
<b>EBITDA (AS REPORTED)</b>		--	--	--	<b>706</b>	<b>1.313</b>	--	--	--	<b>607</b>	<b>657</b>	<b>8,2</b>
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	--	--	--	21,6	20,3	--	--	--	18,9	21,1	2,2p
<b>RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA</b>		--	--	--	<b>33</b>	<b>79</b>	--	--	--	<b>46</b>	<b>26</b>	<b>(43,5)</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		--	--	--	<b>828</b>	<b>1.574</b>	--	--	--	<b>746</b>	<b>760</b>	<b>1,9</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	--	--	--	25,3	24,3	--	--	--	23,2	24,4	1,2p
<b>CAPEX</b>		--	--	--	<b>266</b>	<b>583</b>	--	--	--	<b>317</b>	<b>268</b>	<b>(15,5)</b>

## OPERATIONAL<sup>1</sup>

	Note	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	H2 2013	FY 2013	Q1 2014	Q2 2014	Change % (YoY)	H1 2013	H1 2014	Change % (YoY)
<b>SERVICE REVENUE</b>	(GBP million)	<b>1.421</b>	<b>1.446</b>	<b>1.445</b>	<b>2.891</b>	<b>5.734</b>	<b>1.387</b>	<b>1.406</b>	<b>(1,1)</b>	<b>2.843</b>	<b>2.793</b>	<b>(1,8)</b>
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>25.996</b>	<b>25.842</b>	<b>25.503</b>	<b>25.503</b>	<b>25.503</b>	<b>25.325</b>	<b>25.317</b>	<b>(2,6)</b>	<b>25.996</b>	<b>25.317</b>	<b>(2,6)</b>
- contract	('000)	13.976	14.156	14.350	14.350	14.350	14.473	14.638	4,7	13.976	14.638	4,7
- prepaid	('000)	11.312	10.967	10.424	10.424	10.424	10.103	9.901	(12,5)	11.312	9.901	(12,5)
- home	('000)	709	718	730	730	730	749	778	9,7	709	778	9,7
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(445)</b>	<b>(155)</b>	<b>(338)</b>	<b>(493)</b>	<b>(1.342)</b>	<b>(179)</b>	<b>(8)</b>	<b>98,2</b>	<b>(849)</b>	<b>(187)</b>	<b>78,0</b>
- contract	('000)	216	181	194	375	757	123	165	(23,6)	382	288	(24,6)
- prepaid	('000)	(671)	(345)	(543)	(888)	(2.130)	(321)	(202)	69,9	(1.242)	(523)	57,9
- home	('000)	10	9	11	20	31	19	29	--	11	48	--
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	--	--	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>(0,7p)</b>	--	--	--
- contract	(%)	1,1	1,1	1,2	--	--	1,2	1,1	(0,0p)	--	--	--
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(GBP)	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	--	--	<b>60</b>	<b>68</b>	<b>21,4</b>	--	--	--
- contract	(GBP)	147	154	142	--	--	137	155	5,4	--	--	--
- prepaid	(GBP)	5	6	7	--	--	5	6	20,0	--	--	--
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(GBP)	<b>168</b>	<b>190</b>	<b>155</b>	--	--	<b>184</b>	<b>193</b>	<b>14,9</b>	--	--	--
<b>ARPU</b>	(GBP)	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	--	--	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>2,6</b>	--	--	--
- contract	(GBP)	30	30	30	--	--	29	29	(2,7)	--	--	--
- prepaid	(GBP)	5	5	5	--	--	4	4	(12,0)	--	--	--
<b>VOICE ARPU</b>	(GBP)	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	--	--	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>(7,1)</b>	--	--	--
non-voice % of ARPU	(%)	54,6	55,5	56,1	--	--	58,4	58,9	4,3p	--	--	--
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>201</b>	<b>201</b>	<b>208</b>	--	--	<b>206</b>	<b>200</b>	<b>(0,5)</b>	--	--	--
- contract	(min)	335	325	332	--	--	325	311	(7,2)	--	--	--

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

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

3 ARPU % changes based on exact numbers.



## GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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

# KONZERN-ZWISCHENBERICHT

1. JANUAR BIS 30. JUNI 2014



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK.

in Mio. €

	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	15 114	15 157	(0,3)%	30 008	28 942	3,7%	60 132
davon: Inlandsanteil %				40,9	43,4		42,2
davon: Auslandsanteil %				59,1	56,6		57,8
Betriebsergebnis (EBIT)	1 776	1 525	16,5%	4 918	3 217	52,9%	4 930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	711	530	34,2%	2 528	1 094	n.a.	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	636	810	(21,5)%	1 223	1 577	(22,4)%	2 755
EBITDA	4 417	4 032	9,5%	10 055	8 111	24,0%	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4 429	4 417	0,3%	8 550	8 705	(1,8)%	17 424
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	29,3	29,1		28,5	30,0		28,9
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,16	0,12	33,3%	0,57	0,25	n.a.	0,21
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				118 028	116 204	1,6%	118 148
Eigenkapital				32 501	31 250	4,0%	32 063
Eigenkapitalquote %				27,5	26,9		27,1
Netto-Finanzverbindlichkeiten				41 385	41 374	0,0%	39 093
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 187	3 031	5,1%	6 149	5 983	2,8%	13 017
Cash Capex	(3 946)	(2 198)	(79,5)%	(6 143)	(5 222)	(17,6)%	(11 068)
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	1 049	1 109	(5,4)%	2 032	2 147	(5,4)%	4 606
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(4 688)	(723)	n.a.	(5 036)	(3 552)	(41,8)%	(9 896)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 844)	(1 601)	(15,2)%	(4 750)	(1 120)	n.a.	1 022

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

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK.

in Mio.

	30.06.2014	31.12.2013	Veränderung 30.06.2014/ 31.12.2013 in %	30.06.2013	Veränderung 30.06.2014/ 30.06.2013 in %
Mobilfunk-Kunden	146,9	142,5	3,1%	139,0	5,7%
Festnetz-Anschlüsse <sup>a</sup>	30,2	30,8	(1,9)%	31,4	(3,8)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a,b</sup>	17,2	17,1	0,6%	17,1	0,6%

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

<sup>b</sup> Ohne Wholesale.

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

# INHALTSVERZEICHNIS.

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Entwicklung im Konzern
- 6 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Die T-Aktie
- 7 Wichtige Ereignisse im zweiten Quartal 2014

## 9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

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

## 33 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 33 Konzern-Bilanz
- 34 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 35 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 36 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 38 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 39 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle
  
- 52 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 53 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 54 — WEITERE INFORMATIONEN

- 54 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 57 Glossar
- 58 Disclaimer
- 59 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE.

## ENTWICKLUNG IM KONZERN.

### KONZERNUMSATZ.

- Der Konzernumsatz stieg deutlich um 3,7 %. Insbesondere unser operatives Segment USA trug durch den Einbezug der MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie den ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem operativen Segment Europa belasteten die zum Teil bereits in 2013 erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen und der intensive Wettbewerb unseren Umsatz.
- Der Umsatzbeitrag unseres operativen Segments Systemgeschäft entwickelte sich infolge der Neuausrichtung des Geschäftsmodells zur Schaffung nachhaltigen Wachstums rückläufig.
- Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiseffekten von insgesamt 0,9 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von 0,5 Mrd. € wuchs unser Konzernumsatz um 0,7 Mrd. €.

### ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ.

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 59,1 % (H1 2013: 56,6%).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 5,6 Prozentpunkte und leistete damit – gemessen am Außenumsatz – erstmals den größten Beitrag zum Konzernumsatz.
- Dem gegenüber nahmen die prozentualen Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab.

### EBITDA BEREINIGT.

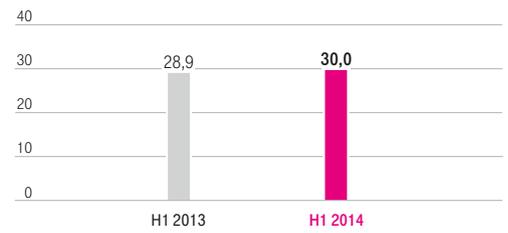
- Das bereinigte EBITDA sank um 1,8 %.
- Vor allem der Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013 wirkte sich positiv auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.
- Höhere Kosten für die IP-Migration und unseren integrierten Netzausbau in Deutschland, höhere Marktinvestitionen in den USA sowie operative EBITDA-Rückgänge in einzelnen europäischen Ländern hatten vermindernde Effekte zur Folge. Unser umfassendes Kosten-Management konnte den negativen Effekten teilweise entgegenwirken.
- Die bereinigte EBITDA-Marge reduzierte sich im Berichtszeitraum von 30,0 % auf 28,5 %. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 41,0 % und Europa mit 33,8 %.

### KONZERNÜBERSCHUSS.

- Der Konzernüberschuss erhöhte sich deutlich auf 2,5 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte insbesondere der Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von 1,7 Mrd. €. Positiv wirkten sich auch Erträge aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. € aus.
- Vermindernd wirkten gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US – sowie ein um 0,2 Mrd. € höherer Steueraufwand.

### Konzernumsatz.

in Mrd. €



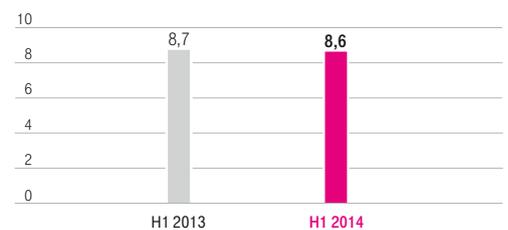
### Anteil Ausland am Konzernumsatz.

in %



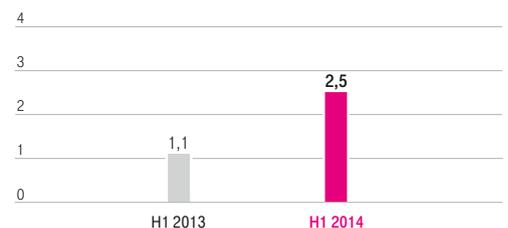
### EBITDA bereinigt.

in Mrd. €



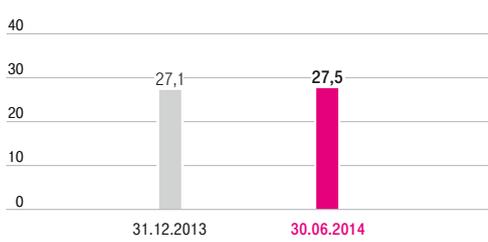
### Konzernüberschuss.

in Mrd. €



**Eigenkapitalquote.**

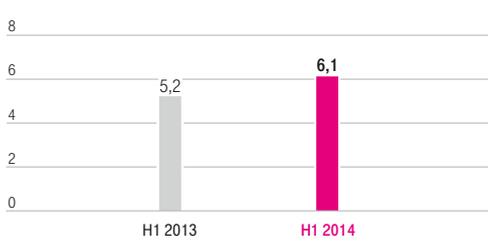
in %

**EIGENKAPITALQUOTE.**

- Die Bilanzsumme blieb im Vergleich zum Jahresende 2013 nahezu stabil bei 118,0 Mrd. €. Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,4 Mrd. € auf 32,5 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Überschuss (2,7 Mrd. €) sowie ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (0,3 Mrd. €).
- Vermindernd wirkte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2013 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG (2,2 Mrd. €). Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung erhöhte das Eigenkapital um 1,0 Mrd. €. Die Barausschüttung für unsere Aktionäre betrug 1,2 Mrd. €.
- Ebenso vermindert wirkten der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic (0,8 Mrd. €) sowie die Dividendenausschüttungen an Minderheiten (0,1 Mrd. €).

**Cash Capex.**

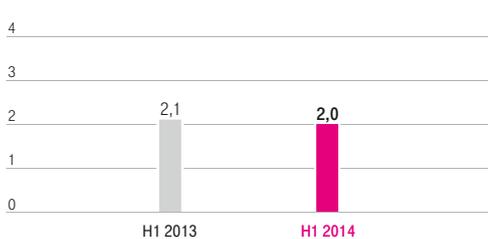
in Mrd. €

**CASH CAPEX.**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich auf 6,1 Mrd. €.
- Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultierte hauptsächlich aus den im ersten Halbjahr 2014 getätigten Spektrumerwerben von insgesamt 1,9 Mrd. €, v. a. in den USA, in der Tschechischen Republik und in der Slowakei.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt mit 0,1 Mrd. € leicht über Vorjahresniveau.

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

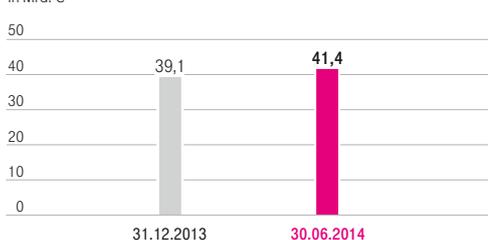
in Mrd. €

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

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

**Netto-Finanzverbindlichkeiten.**

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 2,3 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten: der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (1,9 Mrd. €), Dividendenzahlungen – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,3 Mrd. €), der Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic (0,8 Mrd. €) und der Erwerb der GTS Central Europe Gruppe (0,5 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten: der Free Cashflow (2,0 Mrd. €) sowie der Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Gruppe (1,6 Mrd. €).

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

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

Das erste Halbjahr 2014 war ein insgesamt gelungener Start in das Geschäftsjahr. Der Konzernumsatz legte deutlich um 3,7% auf 30,0 Mrd. € zu. Maßgeblich für dieses Wachstum war einmal mehr das USA-Geschäft mit seinem ungebrochen starken Kundenzuwachs. Der Umsatz in unserem operativen Segment Deutschland war leicht rückläufig. In unserem operativen Segment Europa wirkten die zum Teil bereits im Vorjahr erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen sowie der intensive Wettbewerb belastend auf die Umsatzentwicklung.

Das bereinigte EBITDA war gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 leicht rückläufig und bewegte sich damit im Rahmen unserer Erwartungen. Während unser USA-Geschäft sein Ergebnis steigern konnte und Deutschland bei anhaltend hoher Marge nur einen leichten EBITDA-Rückgang verzeichnete,

konnte das Europa-Geschäft den Umsatzrückgang nur teilweise durch Kosteneinsparungen kompensieren.

Der Cash Capex lag deutlich über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Allerdings enthielt das erste Halbjahr 2014 deutlich höhere Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Spektrum. Ohne diese Spektrumsinvestitionen bewegte sich der Cash Capex mit 4,3 Mrd. € leicht über Vorjahresniveau. Der Free Cashflow war erwartungsgemäß mit 2,0 Mrd. € leicht rückläufig.

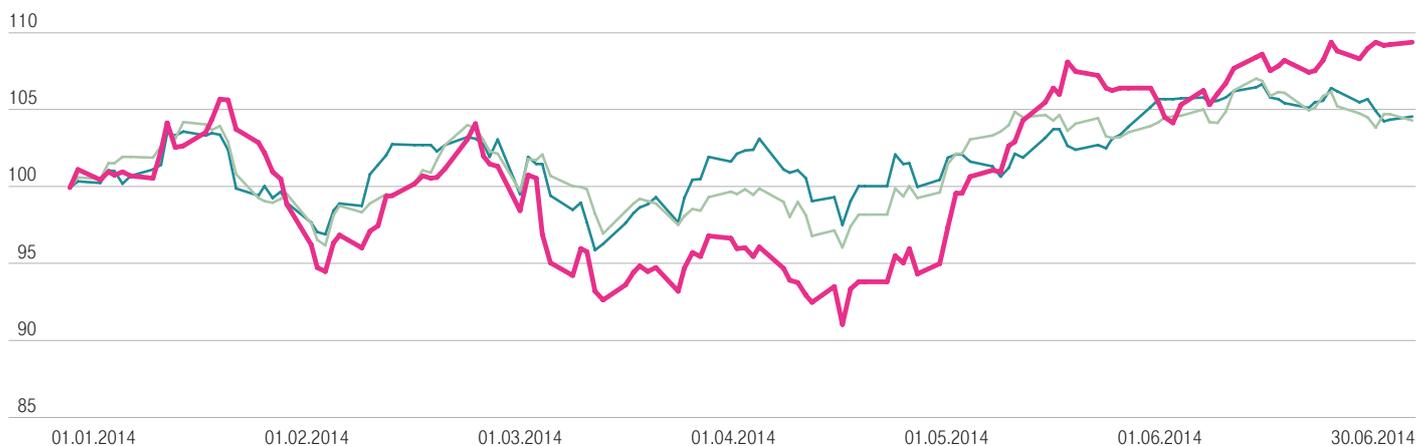
Der Konzernüberschuss hat sich im Vorjahresvergleich mehr als verdoppelt: von 1,1 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €. Erhöhend wirkte insbesondere der Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe.

Vor dem Hintergrund der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2014 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr fest.

## DIE T-AKTIE.

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

in %



■ DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)

■ DAX 30

■ Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®

### Entwicklung der T-Aktie.

		H1 2014	H1 2013	Gesamtjahr 2013
<b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	12,80	8,96	12,43
Höchster Kurs	€	13,12	10,04	12,60
Niedrigster Kurs	€	11,05	8,01	8,01
<b>GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES</b>				
DAX 30	%	4,9	4,1	4,6
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	1,9	1,7	1,2
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	12,7	10,3	11,7
Marktkapitalisierung	Mrd. €	58,1	39,9	55,3
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 536	4 451	4 451

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

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	9,4	48,5	43,8	114,8
DAX 30	4,6	23,5	33,3	104,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	4,4	32,5	33,7	77,0

Insgesamt tendierten die internationalen Aktienmärkte im zweiten Quartal des Jahres 2014 positiv, nachdem sie im ersten Quartal 2014 lediglich eine Seitwärtsbewegung zeigten. Grundsätzlich gute Unternehmenszahlen im ersten Quartal 2014, weiterhin stabile bis leicht positive Konjunkturdaten und die Bemühungen um eine Deeskalation der Ukraine-Krise trugen u. a. zur positiven Entwicklung der Aktienmärkte im zweiten Quartal bei. So legte der DAX 30 im zweiten Quartal weiter zu und stieg damit seit Jahresbeginn um 4,6 %. Der Dow Jones Euro STOXX 50® zeigte sich ebenfalls stärker mit plus 7,7 %; der Nikkei in Japan notierte im Vergleich zum ersten Quartal nahezu unverändert, während der Dow Jones dem insgesamt positiven Trend folgte und das erste Halbjahr mit einer Gesamt-Performance von plus 2,3 % beendete.

Der europäische Telekommunikationssektor passte sich diesem generellen Markttrend an. Zum 30. Juni 2014 notierte der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® um rund 4,4 % höher als zu Jahresbeginn. Besondere Dynamik ging dabei von den Konsolidierungen in Frankreich, Deutschland und Irland sowie potenziellen Intra-Market-Konsolidierungen in den europäischen Telekommunikationsmärkten aus.

In diesem Umfeld bewegte sich die T-Aktie deutlich besser. Sie beendete das erste Halbjahr mit einem Plus von 9,4 %. Während die Veröffentlichung der Gesamtjahreszahlen am 6. März 2014 und hier insbesondere der Ausblick für das laufende Geschäftsjahr sowie das Jahr 2015 für leichte Kurskorrekturen sorgte, konnte sich der Aktienkurs nach der Veröffentlichung der Quartalszahlen am 8. Mai 2014 weiter verbessern. Positive Treiber des Aktienkurses waren v. a. eine solide Entwicklung in Deutschland sowie gute US-Zahlen im ersten Quartal. Die T-Aktie konnte ebenfalls von der Konsolidierung im deutschen Mobilfunk-Markt sowie den wieder aufkommenden Übernahmephantasien in den USA profitieren.

Nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr, haben wir unseren Aktionären auch für das Geschäftsjahr 2013 die Möglichkeit angeboten, statt der Auszahlung der Dividende in bar die Umwandlung in Aktien zu wählen. Die Annahmequote von rund 45 % der dividendenberechtigten Aktien übertraf die Erwartungen. Aus der Ausübung des Wahlrechts resultiert eine Erhöhung der Anzahl der ausgegebenen Aktien um 84,4 Mio. Stück auf jetzt fast 4 536 Mio. Stück. Dies entspricht einer Erhöhung des Grundkapitals um fast 2 %. Die Barausschüttung für unsere Aktionäre, die die Option nicht wählten, betrug 1,2 Mrd. €.

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

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

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

**UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN.**

**Übernahme der GTS Central Europe Gruppe.** Der mit einem Konsortium aus internationalen Private Equity-Investoren Anfang November 2013 geschlossene Vertrag zur Übernahme der GTS Central Europe Gruppe (GTS) zu einem Unternehmenswert von 0,5 Mrd. € wurde am 30. Mai 2014 vollzogen. Dem Erwerb hatten die zuständigen Behörden bereits bis zum 15. April 2014 ohne Auflagen zugestimmt. Die GTS wird seit dem 30. Mai 2014 in unserem operativen Segment Europa konsolidiert. GTS ist einer der führenden infrastrukturbasierten Anbieter von Telekommunikationsdiensten in Zentral- und Osteuropa und verfügt über ein weitreichendes Glasfasernetz sowie mehrere Rechenzentren. Auf dieser Basis bietet GTS z. B. Sprach- und Daten-dienste, Virtual Private Networks sowie Cloud-Dienste an. Mit dem Kauf verfolgen wir das Ziel, das lokale und paneuropäische B2B-Geschäft einschließlich internationaler Wholesale-Kunden zu stärken und weiterzuentwickeln.

**KOOPERATIONEN.**

In Kooperation mit der Allianz bringen wir digitale Dienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden in den Bereichen vernetztes Zuhause „Smart Home“ und Cyber Security auf den Markt. Gemeinsam mit Europas größtem Versicherer werden wir – zunächst in Deutschland, später auch in anderen europäischen Ländern – für Privatkunden neueste Informations-, Kommunikations- und Sensortechnik mit Versicherungs- und Service-Angeboten verknüpfen. Für Geschäftskunden bieten wir ab sofort ganzheitliche Cyber Security-Lösungen mit kombiniertem Versicherungsschutz an.

Mit dem Energiekonzern Vattenfall sowie dem Anbieter von Reinigungstechnik Kärcher haben wir neue Partner für unsere Smart Home-Plattform QIVICON gewonnen. Damit umfasst die Plattform jetzt insgesamt 32 Partnerunternehmen. Viele von ihnen bieten bereits Produkte an, mit denen sich das Zuhause intelligent dirigieren lässt.

Im Rahmen der Initiative „Mehr Breitband für Deutschland“ haben wir den 5 000sten Kooperationsvertrag mit einer Kommune abgeschlossen. Mit der Initiative konnten inzwischen fast zwei Millionen Haushalte im ländlichen Raum – zusätzlich zu unserem Regelausbau – mit schnellem Internet versorgt werden.

Die Teilnehmer der Brancheninitiative „E-Mail made in Germany“ haben die Verschlüsselung ihres gesamten E-Mail-Verkehrs zum 29. April 2014 abgeschlossen. Damit kommunizieren rund 50 Millionen deutsche Privatkunden von Deutsche Telekom, freenet, GMX und WEB.DE im Mailverbund unabhängig vom genutzten E-Mail-Programm automatisch auf allen Transportwegen verschlüsselt. Alle Daten werden ausschließlich in Deutschland verarbeitet und gespeichert.

#### INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN.

Der **Glasfaser-Ausbau** in Deutschland läuft auf Hochtouren. Bereits mehr als 2 500 Kilometer Glasfaser-Kabel wurden im ersten Halbjahr 2014 von uns neu verlegt. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie sollen bis Ende 2014 insgesamt 6 250 Kilometer Glasfaser-Kabel bundesweit verlegt sein.

T-Mobile US erwarb Ende April 2014 von Verizon Communications **Spektrum** aus dem A-Band im Bereich von 0,7 GHz. Ebenfalls Ende April wurden bestimmte AWS- und PCS-Spektren auf Basis einer Vereinbarung aus November 2013 getauscht.

In Polen bieten wir seit Anfang Juni 2014 LTE-Mobilfunk-Technik an. Somit sind wir in allen unseren europäischen Mobilfunk-Märkten – außer in Albanien – mit LTE vertreten.

Noch in diesem Jahr werden rund 600 unserer Technikstandorte in Deutschland mit **Solarenergie** ausgestattet. Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern versorgen die Vermittlungsstellen mit Strom. Das senkt unseren CO<sub>2</sub>-Ausstoß genauso wie den Energieverbrauch. Die Eigenversorgung der Technikstandorte mit Solarstrom liefert somit auch einen Beitrag zum verabschiedeten Klimaschutzziel, das vorsieht, den konzernweiten CO<sub>2</sub>-Ausstoß (ohne T-Mobile US) bis zum Jahr 2020 um 20% zu senken.

#### NEUE PRODUKTE.

In Deutschland und in der Slowakei wurde im Mai 2014 unser Produkt **MyWallet** eingeführt, das in Polen schon im Jahr 2012 erfolgreich an den Start gegangen ist. MyWallet macht das Smartphone zur digitalen Brieftasche, in der zukünftig auch Fahrscheine, Tickets oder Zugangs- und Kundenkarten hinterlegt werden können. In Deutschland wird neben dem Bezahlen seit Juni 2014 zudem das Sammeln und Einlösen von Coupons bei HIT und Edeka Südwest ermöglicht.

Mit dem neuen, mobilen Schutzkonzept „**Corporate Security Hub**“ erweiterten wir im Juni 2014 unser Portfolio von Sicherheitslösungen für Unternehmen. Der neue Dienst schützt die mobilen Endgeräte der Mitarbeiter vor Angriffen und Schadcodes. Zusätzlichen Schutz bietet die Verschlüsselung der Kommunikation über eine gesicherte Verbindung.

#### AUSZEICHNUNGEN.

Von den Lesern der Fachzeitschrift „connect“ wurden wir im Mai 2014 mit gleich sieben ersten Plätzen, darunter in den wichtigsten Kategorien „bester Mobilfunknetz-Betreiber“ sowie „bester Festnetz-Anbieter des Jahres 2014“ ausgezeichnet. Hinzu kommt die Auszeichnung für unsere Zweitmarke „congstar“ als bester Mobilfunk-Anbieter sowie für T-Mobile Austria als bester Mobilfunknetz-Betreiber Österreichs. Auch unsere kostenlose Mobilfunk-Hotline konnte im Juni 2014 beim Service-Test von „connect“ überzeugen und belegte vor allen anderen Mobilfunk-Anbietern in Deutschland Platz 1. Insbesondere die Erreichbarkeit, Freundlichkeit sowie der E-Mail-Service unserer Hotline wurde von den Testern gelobt.

Cosmote, Tochter der OTE, bietet das schnellste Netzwerk für mobiles Internet in Griechenland an. Dies bestätigte der unabhängige Speed-Test von **Ookla** im April 2014. Das Netzwerk der Cosmote ist sogar um 27% schneller als das des Zweitplatzierten. Der exzellente mobile Daten-Service der OTE-Tochter wurde zudem gleich zweifach im Juni 2014 von **P3 Communications** ausgezeichnet.

Mit kommunizierenden Erntemaschinen haben wir in Kooperation mit CLAAS einen Platz unter den Preisträgern des bundesweiten Wettbewerbs „**Ausgezeichnete Orte im Land der Ideen**“ 2014/15 erobert. Passend zum Motto des diesjährigen Wettbewerbs „Innovationen querfeldein – Ländliche Räume neu gedacht“ befindet sich der Ort dieser Idee mitten auf dem Acker: Wenn der Korn-tank des Mähdeschlers voll ist, wird dies automatisch gemeldet. Die Maschinen sind mit Sensoren ausgestattet, die über Mobilfunk im Sekundentakt Daten versenden und den Fahrern in Echtzeit Informationen zum Erntestand übermitteln. Neben der Optimierung von Arbeitsabläufen lassen sich durch die Vernetzung von Fahrzeugen u. a. Zeit, Kraftstoff und somit CO<sub>2</sub> einsparen.

Für die beste Investor Relations (IR)-Arbeit innerhalb des DAX 30 erhielten wir den **Deutschen Investor Relations-Preis 2014** und erreichten zudem branchenübergreifend den ersten Platz im europaweiten **Thomson Reuters Extel Survey**, einer Umfrage unter 16 000 weltweiten Investoren, für die beste IR-Arbeit in Europa. Der Bereich Mergers & Acquisitions gewann den **Corporate Finance Award**, mit dem der erfolgreiche Zusammenschluss der T-Mobile USA und der MetroPCS gewürdigt wurde.

# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT.

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG.

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

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

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

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

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD.

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

### ENTWICKLUNG DER WELTWIRTSCHAFT.

Das globale Wirtschaftswachstum entwickelte sich in der ersten Jahreshälfte positiv. War die Wachstumsdynamik im ersten Quartal 2014 v. a. bedingt durch den sehr harten Winter in den USA noch etwas gebremst, konnte sie im zweiten Quartal zulegen. Die weiterhin expansive Geldpolitik und die abnehmenden fiskal-politischen Restriktionen unterstützten diesen Verlauf.

In unseren Kernmärkten haben sich die Volkswirtschaften in den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 weiterhin mehrheitlich positiv entwickelt, was die gesamtwirtschaftliche Produktion betrifft. Die Lage am Arbeitsmarkt hat sich jedoch durch das niedrige Tempo der wirtschaftlichen Erholung in den meisten Ländern unseres operativen Segments Europa noch nicht deutlich verbessert.

In Deutschland wuchs die Volkswirtschaft in den ersten sechs Monaten 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Für das Wachstum war neben dem verhältnismäßig warmen Winter u. a. die Erholung der Mehrzahl der europäischen Volkswirtschaften hilfreich. Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich bei einer Arbeitslosenquote von derzeit 6,5% unverändert robust.

Die US-Wirtschaft, die im ersten Quartal 2014 aufgrund des harten Winters einen Rückgang der Investitionen und Exporte zu verzeichnen hatte, konnte dank der weiteren Erholung auf dem Arbeitsmarkt und der anhaltenden positiven Grunddynamik des privaten Konsums weiter an Fahrt aufnehmen.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung in unserem operativen Segment Europa war mehrheitlich positiv; nur Griechenland und Kroatien verzeichneten im ersten Halbjahr 2014 einen Rückgang des BIP. Die zum Teil sehr hohen Arbeitslosenquoten konnten sich nur marginal verbessern.

### Entwicklung des BIP in unseren Kernländern.

in %

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

Quelle: Oxford Economics, Stand Juli 2014.

### AUSBLICK.

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

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN.

Die kurzzeitige Verunsicherung an den Kapitalmärkten durch die drohende Bankenkrise in Portugal hat gezeigt, dass die europäische Staatsschulden- und Bankenkrise noch nicht überwunden ist und das Risikopotenzial für eine erneute Eskalation vorhanden ist.

Eine drastische Verschärfung der geopolitischen Spannungen in Nahost oder zwischen Russland und der Ukraine könnte starke negative Auswirkungen auf die weltwirtschaftliche Entwicklung und die finanzielle Stabilität haben.

Die Stärkung der weltwirtschaftlichen Erholung und das damit einhergehende Vertrauen in die Industrienationen wird eine Anpassung seitens der Schwellenländer erfordern, was möglicherweise bestehende Spannungen auf den Kapitalmärkten erhöhen könnte.

#### TELEKOMMUNIKATIONSMARKT.

Der Konsolidierungsdruck auf dem europäischen Mobilfunk-Markt hält weiterhin an. So kündigte z. B. Tele2 Anfang Juli 2014 an, seine norwegische Mobilfunk-Sparte an TeliaSonera verkaufen zu wollen. Die EU-Kommission hatte in 2014 bereits zwei Mobilfunk-Zusammenschlüsse auf dem europäischen Mobilfunk-Markt unter Auflagen genehmigt: zum einen den Zusammenschluss von Hutchison 3G UK und Telefónica Irland auf dem irischen Mobilfunk-Markt, zum anderen Anfang Juli den Zusammenschluss von Telefónica Deutschland und E-Plus auf dem deutschen Mobilfunk-Markt.

Die Entscheidungen sind ein positives Signal für die notwendigen Konsolidierungen in Europa. Allerdings sind die faktische Subventionierung eines neuen Markteintritts und die beabsichtigte Stärkung von Wiederverkäufern (Service Providern) und MVNOs, die zu den Netzinvestitionen in die Breitband-Versorgung nichts beitragen, kontraproduktiv. Dies gilt umso mehr, als dass die Wiederverkäufer und MVNOs bereits heute sehr erfolgreich am Markt agieren und über erhebliche Marktanteile verfügen.

#### REGULIERUNG.

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

**Finale BNetzA-Entscheidungen zu Vectoring werden im dritten Quartal 2014 erwartet.** Die BNetzA hatte bereits im August 2013 grundsätzlich grünes Licht für den Einsatz der Übertragungstechnologie Vectoring gegeben, einige Regelungen jedoch mit dem Vorbehalt eines bestimmten Vorleistungsangebots (Bitstream Access) verbunden. Dieses Angebot – aber auch alle weiteren vertraglichen Regelungen – müssen in einem weiteren Verwaltungsverfahren durch die BNetzA festgelegt werden. Anfang Juni 2014 haben wir die Zwischenentscheidung erhalten, die es uns nun ermöglicht, ab dem 30. Juli 2014 Vectoring in Deutschland einzusetzen. Im dritten Quartal 2014 erwarten wir dann – nach der europäischen Notifizierung – die finale Entscheidung der BNetzA.

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

**BNetzA beabsichtigt Absenkung von Festnetz-Interconnection-Entgelten in Deutschland.** Die Telekom Deutschland GmbH hat am 28. April und am 2. Mai 2014 Entgeltsanträge für die Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelte bei der BNetzA eingereicht. Am 11. Juli 2014 veröffentlichte die BNetzA einen Beschlussentwurf, nach dem die Festnetz-Terminierungsentgelte um 20 % auf 0,24 Cent/Min. sinken. Der Entwurf für die Mobilfunk-Terminierungsentgelte wird voraussichtlich Ende August bzw. Anfang September veröffentlicht. Beide Entwürfe werden zunächst national und dann auf EU-Ebene konsultiert. Neue Entgelte werden erst zum 1. Dezember 2014 in Kraft treten.

**Erhöhung der Frequenzgebühren in Kroatien.** Neben den bereits bekannten Sondersteuern, u. a. in Griechenland und Ungarn, hat die Kroatische Regierung kürzlich eine Verdreifachung der Frequenzgebühren beschlossen, die am 23. Mai 2014 in Kraft getreten ist. Wir haben bei der Europäischen Kommission interveniert und um Unterstützung gebeten. Derzeit ist noch unklar bzw. wird überprüft, ob die Kommission aktiv wird oder ob wir eigenständig rechtliche Schritte gegen die Gebührenerhöhung einleiten.

#### FREQUENZVERGABE.

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

- Nachdem die Europäische Kommission und die BNetzA in **Deutschland** den Zusammenschluss der Unternehmen Telefónica Deutschland und E-Plus genehmigt und dabei entsprechende Frequenzauflagen erteilt haben, plant die BNetzA im Herbst 2014 die Eröffnung des Vergabeverfahrens zur Neuregelung der 0,9 bzw. 1,8 GHz-Frequenzrechte aus den GSM-Lizenzen der deutschen Netzbetreiber. Zudem plant die Behörde, Frequenzen aus den Bereichen 0,7 GHz (Digitale Dividende II) und 1,5 GHz zu vergeben. Die Durchführung der eigentlichen Vergabeprozedur ist für das Frühjahr 2015 geplant.
- In **Griechenland** hat die Regulierungsbehörde EETT ein Konsultationsverfahren mit dem Entwurf von Regeln und Frequenznutzungsbedingungen für die Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz (Digitale Dividende) und 2,6 GHz gestartet. Erwartet wird für den Herbst 2014 die Durchführung einer simultanen Mehrrendenauktion. Die OTE-Tochter Cosmote bereitet sich auf eine Teilnahme zur Akquisition von LTE-Spektrum vor.
- In **Ungarn** hat die erste Stufe eines dreistufigen Verfahrens zur Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 0,8, 0,9, 1,8 und 2,6 GHz begonnen. Magyar Telekom nimmt an dem Vergabeverfahren teil. Ein Abschluss der Prozedur wird für das dritte Quartal 2014 erwartet.
- Die **tschechische** Regulierungsbehörde CTU startete eine Konsultation zur Versteigerung von Restspektrum in den Bereichen 1,8 und 2,6 GHz, das in der Auktion 2013 nicht veräußert wurde. T-Mobile Czech Republic analysiert die Bedingungen und bereitet sich auf eine Teilnahme an dem Verfahren vor. Es wird erwartet, dass die Auktion im Frühjahr 2015 beendet sein wird.

- In **Albanien** bewirbt sich AMC um die Verlängerung ihrer im August 2014 auslaufenden GSM-Lizenz mit Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz. Aufgrund ihrer Erfüllung aller Voraussetzungen wird mit der Genehmigung gerechnet. Im Herbst wird dann die Vergabe weiterer Mobilfunk-Frequenzen in den Bereichen 0,9, 1,8 und 2,1 GHz erwartet.
- Zu weiteren Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen ist es derweil in **Montenegro** gekommen, wo mit einer Veröffentlichung finaler Vergaberegeln und dem Start der Bietphase im ersten Halbjahr 2014 gerechnet wurde. Dieses Verfahren wird sich voraussichtlich nach 2015 verschieben.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS.

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS.

#### UMSATZ.

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2014 erzielten wir einen Konzernumsatz von 30,0 Mrd. €, der damit deutlich um 1,1 Mrd. € bzw. 3,7% über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug unser operatives Segment USA mit den Umsatzbeiträgen der MetroPCS, die aufgrund des erstmaligen Einbezugs zum 1. Mai 2013 erst ab dem zweiten Quartal des Vorjahres Berücksichtigung fanden, sowie mit dem ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei. In unserem operativen Segment Europa wirkten die zum Teil bereits im Vorjahr erfolgten erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen sowie der intensive Wettbewerb belastend. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten, musste jedoch insgesamt leichte Umsatzrückgänge hinnehmen. Ursächlich hierfür waren v. a. die Anschlussverluste im Festnetz-Geschäft. Die eingeleitete Neuausrichtung des Geschäftsmodells von T-Systems belastete ebenso wie die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreiseffekten von insgesamt 0,9 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von 0,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, lag der Umsatz um 0,7 Mrd. € bzw. 2,3% über dem Vorjahresniveau. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 17 ff.) entnommen werden.

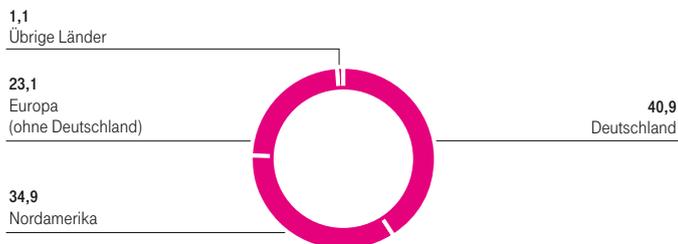
**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>14 894</b>	<b>15 114</b>	<b>15 157</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>30 008</b>	<b>28 942</b>	<b>3,7%</b>	<b>60 132</b>
Deutschland	5 483	5 464	5 565	(1,8)%	10 947	11 131	(1,7)%	22 435
USA	5 074	5 270	4 825	9,2%	10 344	8 366	23,6%	18 556
Europa	3 125	3 163	3 435	(7,9)%	6 288	6 778	(7,2)%	13 704
Systemgeschäft	2 052	2 187	2 170	0,8%	4 239	4 396	(3,6)%	9 038
Group Headquarters & Group Services	622	610	761	(19,8)%	1 232	1 452	(15,2)%	2 879
Intersegmentumsatz	(1 462)	(1 580)	(1 599)	1,2%	(3 042)	(3 181)	4,4%	(6 480)

**Regionale Umsatzverteilung.**

in %



Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 34,5% erstmals den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS sowie des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden deutlich um 5,6 Prozentpunkte. Rückläufig zeigten sich hingegen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 56,6% auf 59,1%.

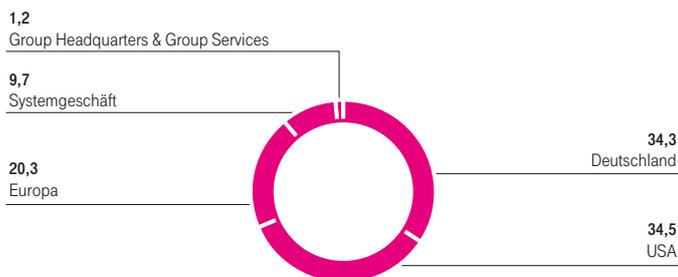
**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA.**

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte sich unser EBITDA um 1,9 Mrd. € auf 10,1 Mrd. €. Im EBITDA des ersten Halbjahres 2014 waren insgesamt positive Sondereinflüsse von 1,5 Mrd. € enthalten. Diese resultierten im Wesentlichen aus dem Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Positiv wirkten sich auch Erträge aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie den Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. € aus. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen lagen um 0,2 Mrd. € unter dem Niveau des Vorjahres.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr des Jahres 2014 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht um 0,2 Mrd. € vermindertes bereinigtes EBITDA von 8,6 Mrd. €. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, negativ auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 17 ff.) entnommen werden.

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

in %



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

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

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>								
<b>IM KONZERN</b>	<b>4 121</b>	<b>4 429</b>	<b>4 417</b>	<b>0,3%</b>	<b>8 550</b>	<b>8 705</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>17 424</b>
Deutschland	2 230	2 256	2 279	(1,0)%	4 486	4 534	(1,1)%	8 936
USA	844	1 083	930	16,5%	1 927	1 818	6,0%	3 874
Europa	1 027	1 098	1 117	(1,7)%	2 125	2 214	(4,0)%	4 550
Systemgeschäft	138	288	210	37,1%	426	378	12,7%	774
Group Headquarters & Group Services	(118)	(160)	(111)	(44,1)%	(278)	(210)	(32,4)%	(655)
Überleitung	0	(136)	(8)	n.a.	(136)	(29)	n.a.	(55)

**EBIT.**

Das EBIT des Konzerns stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 deutlich um 1,7 Mrd. € auf 4,9 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. auf die im EBITDA genannten Effekte zurückzuführen. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, hatten einen negativen Effekt auf die Entwicklung des EBIT.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN.**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum deutlich um 1,7 Mrd. € auf 3,6 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum geringfügig. Der Einbezug von MetroPCS sowie die lokalen Finanzierungsbedingungen der T-Mobile US waren hierfür ursächlich.

**KONZERNÜBERSCHUSS.**

Der Konzernüberschuss erhöhte sich um 1,4 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €. Der Steuer- aufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,8 Mrd. € und stieg somit um 0,2 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode an. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 44).

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

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

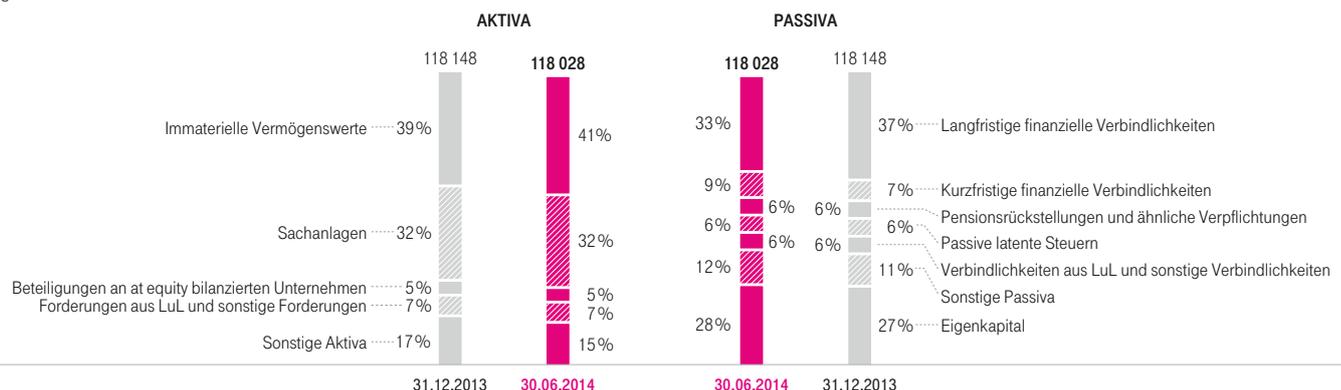
	30.06.2014	31.12.2013
Deutschland	67 883	66 725
USA	38 374	37 071
Europa <sup>a</sup>	53 933	53 265
Systemgeschäft <sup>a</sup>	49 032	49 540
Group Headquarters & Group Services	20 675	21 995
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>229 897</b>	<b>228 596</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	20 414	20 523

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperiode wurden aufgrund der zum 1. Januar 2014 durchgeführten Änderungen in der Konzernstruktur rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46).

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns stieg im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,6%. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhte sich der Personalbestand durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Aus- und Umbau unserer „Netze der Zukunft“ um 1,7%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg im ersten Halbjahr 2014 um 3,5%. Der Anstieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 ist auf die Gewinnung zusätzlicher Kräfte im Einzelhandel und Kunden-Service zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa erhöhte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2013 leicht um 1,3%. Die Entwicklung ist durch gegenläufige Effekte geprägt: Zum einen stieg die Mitarbeiterzahl infolge der Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe sowie durch Zuwächse infolge des Personalumbaus in Griechenland. Zum anderen reduzierte sich der Bestand an Mitarbeitern durch die Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications in den Niederlanden. Ferner trugen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments zu einem Rückgang bei. In unserem operativen Segment Systemgeschäft reduzierte sich die Mitarbeiterzahl nur leicht um 1,0%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Personalumbaumaßnahmen im Inland. Im Segment Group Headquarters & Group Services sank die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahresende 2013 um 6,0%. Insbesondere die Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe war hierfür ursächlich. Leicht gegenläufig wirkte sich der Personalaufbau in den Innovationsbereichen der DBU aus.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.****Bilanzstruktur.**

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** blieb im Vergleich zum 31. Dezember 2013 nahezu stabil und betrug 118,0 Mrd. €. Unsere Konzern-Bilanz war v. a. durch folgende Effekte beeinflusst:

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen um 2,6 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von insgesamt 4,7 Mrd. €. Hierin sind 3,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus den beiden im April 2014 vollzogenen Transaktionen über den Erwerb sowie den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications stammen. Ebenfalls trugen Konsolidierungskreis-effekte in Höhe von 0,2 Mrd. € aus dem erstmaligen Einbezug der GTS Central Europe Gruppe und ein in diesem Zusammenhang angesetzter vorläufiger Goodwill in Höhe von 0,2 Mrd. € zum Anstieg bei. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,8 Mrd. € und Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € im Zusammenhang mit dem Tausch von Mobilfunk-Spektrum mit Verizon Communications.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 0,3 Mrd. € auf 37,7 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 3,3 Mrd. € und Konsolidierungskreis-effekte in Höhe von 0,4 Mrd. € – im Wesentlichen aus dem erstmaligen Einbezug der GTS Central Europe Gruppe (0,2 Mrd. €) sowie der Erstkonsolidierung von vier strukturierten Leasing-Objektgesellschaften (0,2 Mrd. €) – erhöhten den Buchwert. Planmäßige Abschreibungen standen dem in Höhe von 3,3 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. €.

Der Buchwert der Anteile an **at equity bilanzierten Unternehmen** stieg im ersten Halbjahr 2014 um 0,3 Mrd. € auf 6,5 Mrd. €. Einerseits verringerte eine von unserem Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung den Beteiligungsbuchwert um 0,2 Mrd. €, andererseits hatten die Berücksichtigung der verbleibenden als et equity bilanzierten Beteiligung an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie Wechselkurseffekte – im Wesentlichen aus der Umrechnung von Britischen Pfund in Euro – in Höhe von 0,2 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** stiegen um 0,4 Mrd. € auf 8,1 Mrd. €, v. a. aufgrund des Kundenwachstums und eines höheren Anteils von auf Ratenzahlung verkaufter Endgeräte in unserem operativen Segment USA. Dies ist die Folge der von T-Mobile US verfolgten Strategie, Endgeräte über die neu eingeführten Tarife nicht mehr preisreduziert, sondern z. B. über einen Finanzierungsplan zu veräußern. Gegenläufig reduzierten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 0,4 Mrd. €.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 30. Juni 2014 folgende wesentliche Effekte enthalten: Die **zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** sanken um 0,9 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Vollzug der folgenden beiden Transaktionen: Im operativen Segment USA wurde der Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications in Höhe von 0,6 Mrd. € abgeschlossen. Im Segment Group Headquarters & Group Services wurde der Verkauf der Anteile an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. € vollzogen. Die **Vorräte** erhöhten sich um 0,2 Mrd. € aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten (v. a. Smartphones) bei T-Mobile US.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 1,7 Mrd. € auf insgesamt 49,9 Mrd. € verringert. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 45 des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

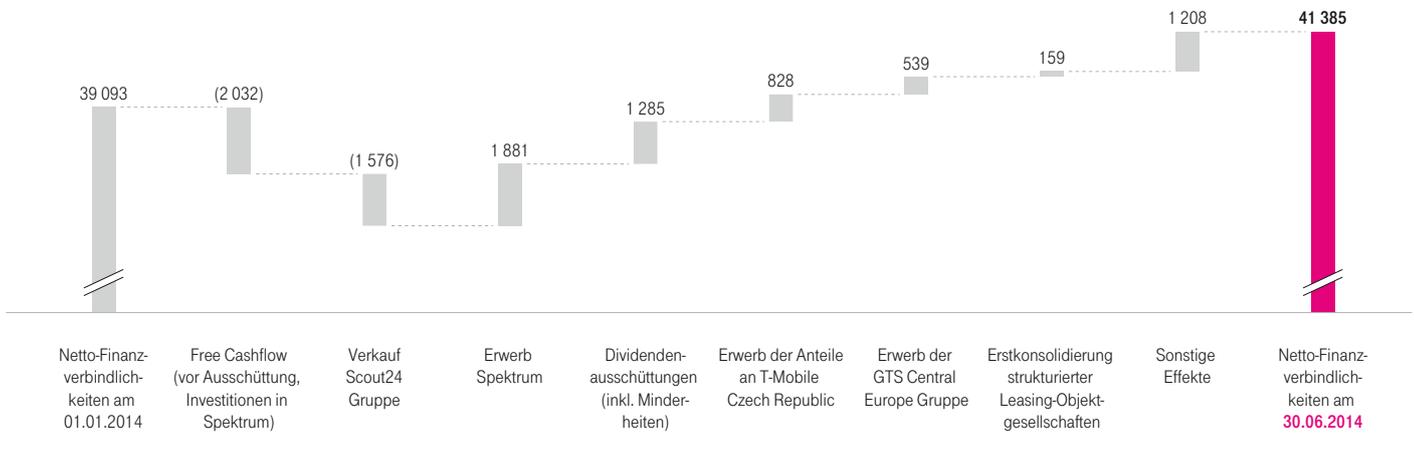
Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,6 Mrd. € auf 7,6 Mrd. € war im Wesentlichen auf die Berücksichtigung erfolgsneutraler versicherungsmathematischer Verluste aufgrund des weiterhin rückläufigen Zinsniveaus zurückzuführen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 0,2 Mrd. € – u. a. durch den Aufbau von Lagerbeständen bei Endgeräten (v. a. Smartphones) im operativen Segment USA – erhöht.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 0,4 Mrd. € auf 32,5 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der Überschuss in Höhe von 2,7 Mrd. € und ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,3 Mrd. €. Zudem wurde im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,0 Mrd. € durchgeführt. Dem entgegen standen Dividendenausschüttungen für das Geschäftsjahr 2013 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 2,2 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. €. Weitere das Eigenkapital mindernde Effekte resultierten aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic in Höhe von 0,8 Mrd. €, der Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Verlusten (nach Steuern) in Höhe von 0,4 Mrd. € sowie der erfolgsneutralen Bewertung von Sicherungsinstrumenten in Höhe von 0,2 Mrd. €.

**Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten.**

in Mio. €



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

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

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>OPERATIVER CASHFLOW<sup>a</sup></b>	<b>3 860</b>	<b>3 831</b>	<b>3 664</b>	<b>4,6%</b>	<b>7 691</b>	<b>7 475</b>	<b>2,9%</b>	<b>15 289</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(898)	(644)	(540)	(19,3)%	(1 542)	(1 304)	(18,3)%	(2 075)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT<sup>a</sup></b>	<b>2 962</b>	<b>3 187</b>	<b>3 124</b>	<b>2,0%</b>	<b>6 149</b>	<b>6 171</b>	<b>(0,4)%</b>	<b>13 214</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen <b>(CASH CAPEX)</b>	(2 065)	(2 197)	(2 068)	(6,2)%	(4 262)	(4 155)	(2,6)%	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	86	59	53	11,3%	145	131	10,7%	253
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)<sup>a</sup></b>	<b>983</b>	<b>1 049</b>	<b>1 109</b>	<b>(5,4)%</b>	<b>2 032</b>	<b>2 147</b>	<b>(5,4)%</b>	<b>4 606</b>

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

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode leicht um 0,1 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren um 0,1 Mrd. € erhöhte Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit blieb auf Vorjahresniveau.

Folgende Effekte waren im Cashflow aus Geschäftstätigkeit enthalten: eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung sowie in der Berichtsperiode abgeschlossene Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Daraus resultierte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein positiver Effekt von 0,4 Mrd. €. Um 0,2 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Im Vorjahr waren hier zudem Einzahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,1 Mrd. € enthalten.

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

**ZWÖLFMONATSRECHNUNG.**

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

in Mio. €	01.07.2013 bis 30.06.2014	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>		
Umsatzerlöse	61 198	60 132
Betriebsergebnis (EBIT)	6 631	4 930
Abschreibungen	(11 147)	(10 904)
EBITDA	17 778	15 834
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	17 269	17 424
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 364	930
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	2 401	2 755
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,53	0,21
<b>CASHFLOW</b>		
Cashflow aus Geschäftstätigkeit <sup>a</sup>	13 192	13 214
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (Cash Capex)	(8 968)	(8 861)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	267	253
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	4 491	4 606

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

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

Die Veränderung beim Betriebsergebnis (EBIT) von rund 1,7 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe im Februar 2014 in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. € sowie aus Erträgen aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie den Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. €. Diesen Sondereinflüssen standen um rund 0,2 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, entgegen.

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

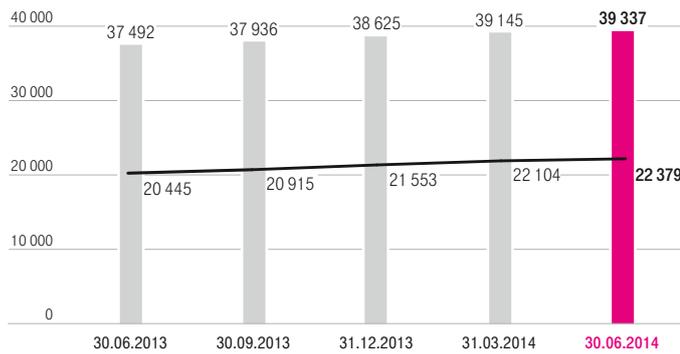
## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

### DEUTSCHLAND.

#### KUNDENENTWICKLUNG.

##### Mobilfunk-Kunden.

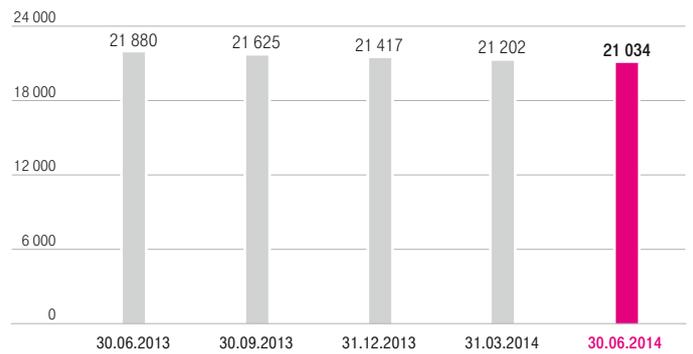
in Tsd.



— Vertragskunden

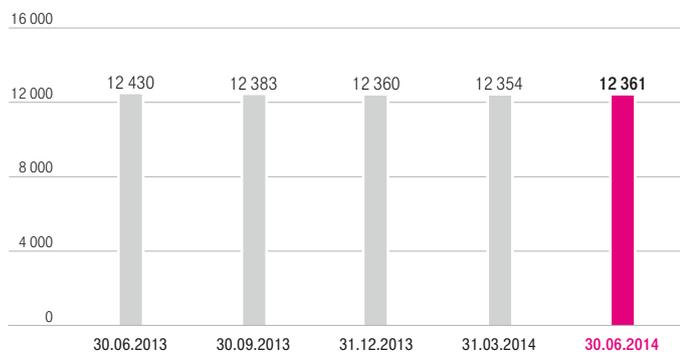
##### Festnetz-Anschlüsse.

in Tsd.



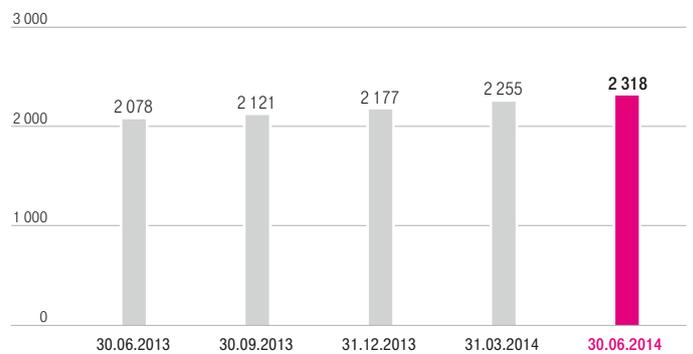
##### Breitband-Anschlüsse.

in Tsd.



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

in Tsd.



<sup>a</sup> Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	30.06.2014	31.03.2014	Veränderung 30.06.2014/ 31.03.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.06.2014/ 31.12.2013 in %	30.06.2013	Veränderung 30.06.2014/ 30.06.2013 in %
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	39 337	39 145	0,5%	38 625	1,8%	37 492	4,9%
Vertragskunden	22 379	22 104	1,2%	21 553	3,8%	20 445	9,5%
Prepaid-Kunden	16 957	17 040	(0,5)%	17 072	(0,7)%	17 047	(0,5)%
Festnetz-Anschlüsse	21 034	21 202	(0,8)%	21 417	(1,8)%	21 880	(3,9)%
davon: IP-basiert	3 167	2 640	20,0%	2 141	47,9%	1 474	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12 361	12 354	0,1%	12 360	0,0%	12 430	(0,6)%
davon: Glasfaser	1 494	1 375	8,7%	1 246	19,9%	1 096	36,3%
TV (IPTV, Sat)	2 318	2 255	2,8%	2 177	6,5%	2 078	11,5%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9 101	9 207	(1,2)%	9 257	(1,7)%	9 359	(2,8)%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	341	362	(5,8)%	390	(12,6)%	455	(25,1)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 812	1 675	8,2%	1 564	15,9%	1 418	27,8%
davon: Glasfaser	475	367	29,4%	274	73,4%	172	n.a.
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	30 064	30 174	(0,4)%	29 943	0,4%	29 343	2,5%
Vertragskunden	16 316	16 112	1,3%	15 669	4,1%	14 762	10,5%
Prepaid-Kunden	13 748	14 061	(2,2)%	14 275	(3,7)%	14 581	(5,7)%
Festnetz-Anschlüsse	16 556	16 698	(0,9)%	16 923	(2,2)%	17 331	(4,5)%
davon: IP-basiert	2 882	2 407	19,7%	1 960	47,0%	1 355	n.a.
Breitband-Anschlüsse	9 934	9 927	0,1%	9 963	(0,3)%	10 024	(0,9)%
davon: Glasfaser	1 275	1 171	8,9%	1 064	19,8%	935	36,4%
TV (IPTV, Sat)	2 133	2 071	3,0%	2 001	6,6%	1 906	11,9%
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	9 273	8 971	3,4%	8 682	6,8%	8 149	13,8%
Vertragskunden	6 064	5 992	1,2%	5 885	3,0%	5 683	6,7%
Prepaid-Kunden (M2M)	3 209	2 979	7,7%	2 797	14,7%	2 467	30,1%
Festnetz-Anschlüsse	3 442	3 460	(0,5)%	3 445	(0,1)%	3 490	(1,4)%
davon: IP-basiert	268	216	24,1%	164	63,4%	103	n.a.
Breitband-Anschlüsse	2 102	2 101	0,0%	2 072	1,4%	2 080	1,1%
davon: Glasfaser	215	200	7,5%	180	19,4%	159	35,2%
TV (IPTV, Sat)	184	182	1,1%	174	5,7%	170	8,2%

**Gesamt.**

Wir behaupten unsere führende Position im Festnetz und wollen uns im Mobilfunk bei den mobilen Serviceumsätzen dauerhaft auf Platz 1 etablieren. Ziel ist es, führender Telekommunikationsanbieter mit integrierten IP-Netzen in Deutschland zu sein. Die IP-Transformation ist bereits erfolgreich angelaufen. Allein im ersten Halbjahr 2014 konnten wir 1 026 Tsd. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse und damit insgesamt 3,2 Mio. Retail-Kunden migrieren.

Im stark umkämpften Mobilfunk-Markt gewannen wir 826 Tsd. Vertragskunden im ersten Halbjahr 2014 und konnten somit unsere führende Position behaupten. Davon entfielen 402 Tsd. auf das eigene Geschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“. Bei den Prepaid-Kunden verzeichneten wir einen Rückgang von 115 Tsd., im Wesentlichen bedingt durch das Kundensegment der Wiederverkäufer (Service Provider).

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten VDSL und FTTH. Die Anzahl dieser Anschlüsse stieg innerhalb des ersten Halbjahres um 449 Tsd. auf insgesamt 2,0 Mio. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und unserer innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. Im Rahmen unserer Netzoffensive bauen wir immer mehr Städte mit vectoring-fähigen VDSL-Anschlüssen aus und werden ab der zweiten Jahreshälfte 2014 die Geschwindigkeit von maximal 50 MBit/s auf bis zu 100 MBit/s im Download

verdoppeln. In den Vectoring-Gebieten können Kunden bereits vectoring-fähige Anschlüsse buchen, die in der zweiten Jahreshälfte auf die höhere Geschwindigkeit umgestellt werden.

Mit unserem Kontingentmodell und dessen zukünftiger Weiterentwicklung setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung – zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen.

Erfolgreich zeigten sich auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: 84 Tsd. Wohnungen haben wir bislang an unser Netz angeschlossen.

**Mobilfunk.**

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Aufgrund unserer herausragenden Netzqualität, unseren attraktiven Tarifen und unserer wachsenden Kundenzufriedenheit konnten wir insgesamt 712 Tsd. Neukunden im Mobilfunk hinzugewinnen. Davon nutzen insgesamt 261 Tsd. Kunden eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk. Besonders positiv entwickelten sich der Bereich Geschäftskunden sowie unsere Zweitmarke „congstar“.

Der Anteil an Smartphones, v. a. an Android- und iOS-Endgeräten (iPhones), belief sich auf 67,9 %. Der Trend zu Flatrates mit Datenkomponenten setzte sich dementsprechend weiter fort.

### Festnetz.

Telefon, Internet und Fernsehen. Die Marktentwicklung gestaltet sich im Festnetz weiterhin herausfordernd, im Wesentlichen durch die preisaggressiven Wettbewerbsangebote. Deshalb gehen wir neue Wege der Vermarktung mit regionalen Angeboten und einem Fokus auf TV- und VDSL-Anschlüsse. Daher konnten wir im ersten Halbjahr 2014 unsere Breitband-Anschlüsse stabil bei 12,4 Mio. halten. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 18,8% TV-Kunden. Der Anteil ist somit um 1,2 Prozentpunkte gegenüber dem Jahresende gestiegen. Im klassischen Festnetz sanken die Anschlüsse um 383 Tsd. gegenüber dem Jahresende 2013. Im zweiten Quartal 2014 lagen wir erstmalig seit zehn Jahren mit 168 Tsd. Anschlussverlusten pro Quartal unter der 200 Tausend-Marke.

### Privatkunden.

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. Im ersten Halbjahr 2014 steigerten wir die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden um 0,4% gegenüber dem Jahresende 2013. Wir konnten 647 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, im Wesentlichen durch das Kundensegment der Wiederverkäufer und unter unserer Zweitmarke „congstar“. Positiv entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet sowie reine Datentarife. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank in der Berichtsperiode um 527 Tsd., insbesondere aufgrund des Wechsels in unsere attraktiven Vertragstarife und zu Wettbewerbern. Im ersten Halbjahr 2014 konnten wir im Festnetz 922 Tsd. Kunden auf IP-basierte Retail-Anschlüsse migrieren und weitere 132 Tsd. TV-Kunden gewinnen. Von den 9,9 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 1,3 Mio. Kunden einen Glasfaser-Anschluss – davon haben wir 211 Tsd. im ersten Halbjahr 2014 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 367 Tsd. und somit deutlich unter den Anschlussverlusten des ersten Halbjahres 2013 von 458 Tsd. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und regionalen Anbietern.

### Geschäftskunden.

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Besonders erfolgreich waren wir im ersten Halbjahr 2014 im Mobilfunk – mit 179 Tsd. neuen Vertragskunden – sowie im Bereich Maschine zu Maschine – mit einem Zuwachs von 412 Tsd. Karten. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten und in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. Bei den Festnetz-Anschlüssen blieben wir gegenüber dem Jahresende 2013 stabil bei 3,4 Mio. Bei den Breitband-Anschlüssen konnten wir im ersten Halbjahr 2014 ein leichtes Wachstum von 1,4% gegenüber dem Jahresende 2013 verzeichnen.

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

### Wholesale.

Das verstärkte Wachstum unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse im ersten Halbjahr 2014 um 248 Tsd. bzw. 15,9% war im Wesentlichen getrieben durch die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 49 Tsd. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhält, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2013 um 156 Tsd. bzw. 1,7%. Dieser Rückgang ist sowohl bedingt durch die Verlagerung zu höherwertigen VDSL-Wholesale-Anschlüssen als auch marktbedingt, da Wettbewerber ihre Kunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren oder die Kunden zu Kabelanbietern wechseln.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 483	5 464	5 565	(1,8)%	10 947	11 131	(1,7)%	22 435
Privatkunden	2 928	2 918	3 031	(3,7)%	5 846	6 013	(2,8)%	12 122
Geschäftskunden	1 404	1 418	1 414	0,3%	2 822	2 805	0,6%	5 676
Wholesale	952	942	922	2,2%	1 894	1 881	0,7%	3 811
Mehrwertdienste	63	57	73	(21,9)%	120	153	(21,6)%	288
Sonstiges	136	129	125	3,2%	265	279	(5,0)%	538
Betriebsergebnis (EBIT)	1 249	1 239	1 183	4,7%	2 488	2 335	6,6%	4 435
EBIT-Marge %	22,8	22,7	21,3		22,7	21,0		19,8
Abschreibungen	(956)	(978)	(978)	-	(1 934)	(1 944)	0,5%	(3 966)
EBITDA	2 205	2 217	2 161	2,6%	4 422	4 279	3,3%	8 401
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(25)	(39)	(118)	66,9%	(64)	(255)	74,9%	(535)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 230	2 256	2 279	(1,0)%	4 486	4 534	(1,1)%	8 936
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	40,7	41,3	40,6		41,0	40,6		39,7
<b>CASH CAPEX</b>	(705)	(1 018)	(644)	(58,1)%	(1 723)	(1 238)	(39,2)%	(3 411)

**Gesamtumsatz.**

Der Umsatzrückgang im ersten Halbjahr 2014 lag bei 1,7 % gegenüber der Vorjahresperiode. Ursächlich hierfür war der Umsatzrückgang im klassischen Festnetz-Geschäft mit 2,7 %. Positiv im Festnetz wirkten sich die Vermarktung unserer TV-Anschlüsse und der gestiegene Umsatz mit Media Receivern und Routern aus. Dies konnte jedoch den Umsatzrückgang im Breitband-Geschäft und in der klassischen Festnetz-Telefonie nicht kompensieren. Der Mobilfunk-Umsatz blieb trotz des hohen Wettbewerbsdrucks stabil. Die gute Entwicklung im Bereich Geschäftskunden sowie unserer Zweitmarke „congstar“ konnte den Umsatzrückgang bei unserer Erstmarke und bei den Wiederverkäufern nahezu kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz um 2,8 % v. a. aufgrund der mengen- und preisbedingt rückläufigen Entwicklung im Festnetz-Bereich. Im Mobilfunk sank der Umsatz um 2,1 %. Während die mobilen Serviceumsätze um 1,9 % aufgrund rückläufiger Sprachtelefonie und geringerer Umsätze mit Textnachrichten insbesondere im Bereich Prepaid sanken, verzeichneten wir eine positive Umsatzentwicklung bei den Datenumsätzen von 33,3 %. Rückläufig zeigte sich der Umsatz mit Mobilfunk-Endgeräten. Der Rückgang von 2,8 % war im Wesentlichen mengenbedingt sowie auf eine Verschiebung des Endgeräte-Mixes zurückzuführen.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 0,6 %. Diese positive Entwicklung resultierte hauptsächlich aus dem Wachstum der Serviceumsätze im Mobilfunk – insbesondere bei den Datenumsätzen. Gegenläufig wirkten im Festnetz rückläufige Umsätze aus der klassischen Sprachtelefonie.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** wuchs um 0,7 %. Grund hierfür war ein Sondereffekt im Vorjahreshalbjahr aufgrund von nachträglichen Preissenkungen für die Teilnehmer-Anschlussleitung. Ohne diesen Effekt war der Bereich Wholesale leicht rückläufig mit 1,8 %. Dies resultierte aus Mengen- und Preiseffekten im Wesentlichen bei Interconnection-Verbindungen und -Anschlüssen. Dies wurde teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen kompensiert.

Hauptgründe für die rückläufigen Umsätze von 21,6 % im **Bereich Mehrwertdienste** waren im Wesentlichen die geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern und der Umsatzrückgang durch den Ausstieg aus dem Geschäft mit der digitalen Außenwerbung im vierten Quartal 2013.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war gegenüber der Vorjahresperiode mit 1,1 % leicht rückläufig und lag bei 4,5 Mrd. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus dem Anstieg der Kosten für Personal im Rahmen der Tarifierhöhung, für die IP-Transformation und für den integrierten Netzausbau. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,0 % liegen wir über unserem Zielwert von 40 %. Das EBITDA lag im ersten Halbjahr 2014 bei 4,4 Mrd. € und somit um 3,3 % höher als in der Vorjahresperiode, v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau im Vorjahr.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um 6,6 % auf 2,5 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund geringerer Sondereinflüsse im ersten Halbjahr 2014 gegenüber der Vergleichsperiode.

**Cash Capex.**

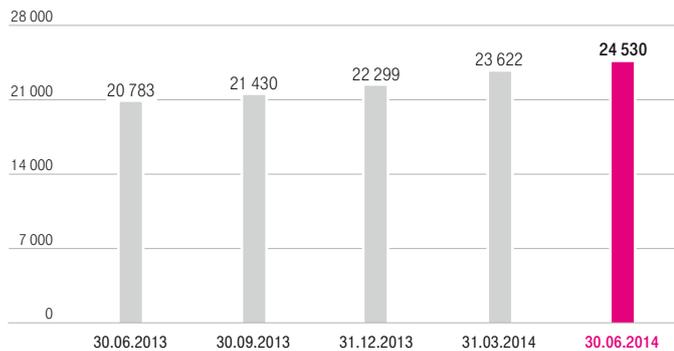
Der Cash Capex stieg im ersten Halbjahr 2014 gegenüber der Vergleichsperiode um 485 Mio. €. Wir investierten im ersten Halbjahr 2014 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

## USA.

## KUNDENENTWICKLUNG.

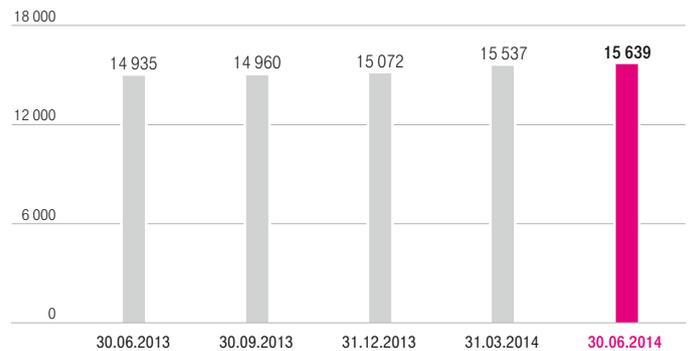
## Eigene Postpaid-Kunden.

in Tsd.



## Eigene Prepaid-Kunden.

in Tsd.



in Tsd.

	30.06.2014	31.03.2014	Veränderung 30.06.2014/ 31.03.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.06.2014/ 31.12.2013 in %	30.06.2013	Veränderung 30.06.2014/ 30.06.2013 in %
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	50 545	49 075	3,0%	46 684	8,3%	44 016	14,8%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	40 169	39 159	2,6%	37 371	7,5%	35 718	12,5%
Eigene Postpaid-Kunden	24 530	23 622	3,8%	22 299	10,0%	20 783	18,0%
Eigene Prepaid-Kunden	15 639	15 537	0,7%	15 072	3,8%	14 935	4,7%
Wholesale-Kunden	10 376	9 916	4,6%	9 313	11,4%	8 298	25,0%
M2M	4 047	3 822	5,9%	3 602	12,4%	3 423	18,2%
MVNO	6 329	6 094	3,9%	5 711	10,8%	4 875	29,8%

Zum 30. Juni 2014 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 50,5 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 46,7 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2013. Der Anstieg um netto 3,9 Mio. Kunden stellt eine Verbesserung zum Vorjahresvergleichszeitraum dar, in dem ein Anstieg um netto 1,7 Mio. verzeichnet wurde. Wie im Folgenden erläutert, war dies auf steigende Kundenzahlen in allen unseren Kundensegmenten zurückzuführen.

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Die Zahl der eigenen Postpaid-Kunden stieg in den ersten sechs Monaten 2014 um netto 2 231 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 490 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Die deutliche Verbesserung in diesem Kundensegment ist eine Folge der hohen Anzahl an Neukunden sowie einer verbesserten Wechslerate bei den eigenen Postpaid-Kunden. Der Bruttozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden war hauptsächlich auf die sehr positive Resonanz auf das „Uncarrier“-Wertversprechen sowie auf die Vermarktung attraktiver Endgeräte zurückzuführen. Des Weiteren wirkte sich die positive Resonanz der Kunden auf mobile Breitband-Angebote erhöhend aus.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg zum 30. Juni 2014 um netto 567 Tsd. gegenüber einem Zuwachs von netto 191 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Der höhere Bruttozuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden ist hauptsächlich das Ergebnis des Zusammenschlusses mit MetroPCS und des nachfolgenden Ausbaus der Marke, u. a. durch die Erschließung weiterer 30 Märkte im Jahr 2013.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten sechs Monaten 2014 um netto 1 063 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 028 Tsd. im ersten Halbjahr 2013. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen eine Folge des MVNO-Zuwachses bei den staatlich subventionierten Lifeline-Programmen und der monatlichen Tarifangebote der MVNO-Partnerunternehmen. Das anhaltende Wachstum der Anzahl unserer MVNO- und M2M-Kunden konnte auch im ersten Halbjahr 2014 fortgesetzt werden.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €								
	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 074	5 270	4 825	9,2%	10 344	8 366	23,6%	18 556
Betriebsergebnis (EBIT)	154	707	355	99,2%	861	813	5,9%	1 404
EBIT-Marge %	3,0	13,4	7,4		8,3	9,7		7,6
Abschreibungen	(641)	(704)	(529)	(33,1)%	(1 345)	(925)	(45,4)%	(2 238)
EBITDA	795	1 411	884	59,6%	2 206	1 738	26,9%	3 642
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	328	(46)	n.a.	279	(80)	n.a.	(232)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	844	1 083	930	16,5%	1 927	1 818	6,0%	3 874
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	16,6	20,6	19,3		18,6	21,7		20,9
<b>CASH CAPEX</b>	(690)	(2 397)	(804)	n.a.	(3 087)	(1 656)	(86,4)%	(3 279)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA belief sich im ersten Halbjahr 2014 auf 10,3 Mrd. €; dies entspricht einem Anstieg um 23,6 % gegenüber 8,4 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile US insbesondere aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS-Ergebnisse seit Mai 2013 einen Anstieg beim Gesamtumsatz um 29,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS stiegen die Serviceumsätze v. a. aufgrund des anhaltenden Erfolgs des „Uncarrier“-Wertversprechens und dem daraus resultierenden höheren durchschnittlichen Postpaid-Kundenbestand. Gegenläufig zu diesem Mengeneffekt wirkte sich ein niedrigerer durchschnittlicher Umsatz je eigenen Postpaid-Kunden infolge des Erfolgs der „Simple Choice“-Tarife aus, welche aus Kundensicht günstiger als andere angebotene eigene Postpaid-Tarife sind. Weiterhin wirkten positiv auf den Gesamtumsatz der gestiegene Endgeräteabsatz, einschließlich der mit Ratenkauf finanzierten Geräte, infolge der hohen Anzahl an Neukunden sowie aufgrund der wachsenden Nachfrage nach höherwertigen Endgeräten.

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

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2014 von 1,8 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum um 6,0 % auf 1,9 Mrd. €. Nicht im bereinigten EBITDA des ersten Halbjahres 2014 berücksichtigt sind Erträge in Höhe von 0,3 Mrd. €, darunter 0,4 Mrd. € Erträge aus der Spektrumtransaktion mit Verizon Communications, denen Kosten für die aktienbasierte Vergütung sowie integrationsbezogene Kosten im Rahmen des Zusammenschlusses mit MetroPCS gegenüber standen. Auf US-Dollar-Basis stieg das bereinigte

EBITDA um 10,6 %, einschließlich des positiven Effekts aus dem Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013. Das bereinigte EBITDA war ebenfalls beeinflusst von höheren Umsätzen durch eigene Postpaid-Kunden infolge der positiven Resonanz auf das „Uncarrier“-Wertversprechen und der damit gestiegenen Kundenbasis. Diesem Zuwachs standen höhere Werbekosten, gestiegene Aufwendungen für Provisionen aufgrund der gestiegenen Brutto-Kundenzuwächse sowie höhere Verluste bei Endgeräteverkäufen infolge eines gestiegenen Smartphone-Absatzes gegenüber. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum war die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Faktoren rückläufig, da das Wachstum der Serviceumsätze im ersten Halbjahr 2014 überproportional zur Entwicklung des bereinigten EBITDA verlief.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis stieg von 813 Mio. € im ersten Halbjahr 2013 um 5,9 % auf 861 Mio. € im ersten Halbjahr 2014. Ursächlich hierfür waren ein höheres bereinigtes EBITDA und die Erträge aus der Spektrumtransaktion, denen allerdings höhere planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen im Zusammenhang mit dem Einbezug von MetroPCS seit Mai 2013 und dem Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms entgegen standen.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex stieg im ersten Halbjahr 2014 um 1,4 Mrd. € aufgrund des Erwerbs von Spektrum aus dem A-Band im Bereich von 0,7 GHz für 1,7 Mrd. €. Teilweise gegenläufig wirkte die zeitliche Verteilung der Netzausgaben für das LTE-Netzmodernisierungsprogramm der T-Mobile US.

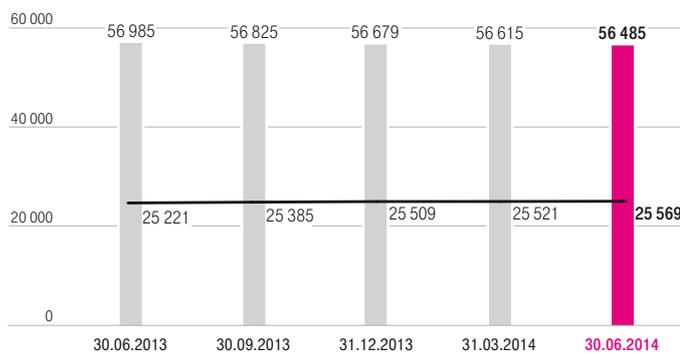
**EUROPA.**

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

die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46).

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

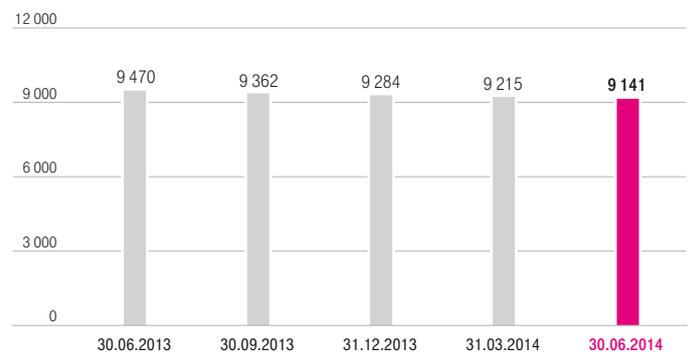
in Tsd.



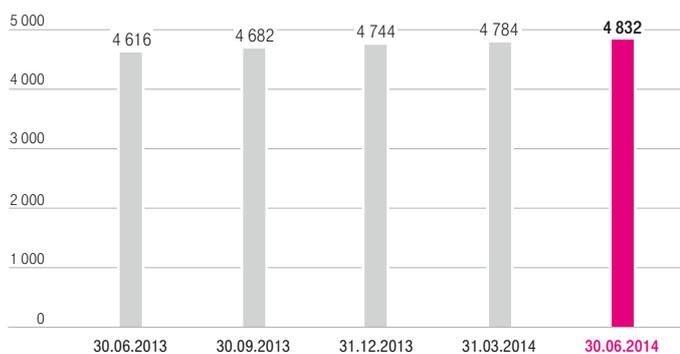
— Vertragskunden

**Festnetz-Anschlüsse.<sup>a</sup>**

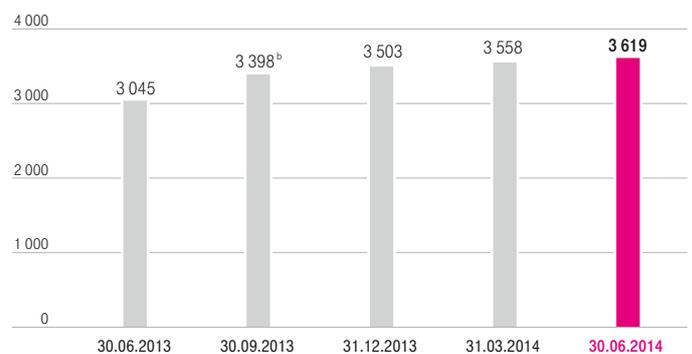
in Tsd.

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

in Tsd.

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

in Tsd.



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

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

in Tsd.

		30.06.2014	31.03.2014	Veränderung 30.06.2014/ 31.03.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.06.2014/ 31.12.2013 in %	30.06.2013	Veränderung 30.06.2014/ 30.06.2013 in %
<b>EUROPA, GESAMT<sup>a</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	56 485	56 615	(0,2)%	56 679	(0,3)%	56 985	(0,9)%
	Festnetz-Anschlüsse	9 141	9 215	(0,8)%	9 284	(1,5)%	9 470	(3,5)%
	davon: IP-basiert	2 925	2 680	9,1%	2 472	18,3%	1 968	48,6%
	Breitband-Anschlüsse Retail	4 832	4 784	1,0%	4 744	1,9%	4 616	4,7%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 619	3 558	1,7%	3 503	3,3%	3 045	18,9%
	Teilnehmer-Anschlusleitung (TAL)/Wholesale PSTN	2 268	2 261	0,3%	2 230	1,7%	2 210	2,6%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	156	158	(1,3)%	150	4,0%	153	2,0%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	122	113	8,0%	101	20,8%	86	41,9%
<b>GRIECHENLAND</b>	Mobilfunk-Kunden	7 398	7 416	(0,2)%	7 477	(1,1)%	7 602	(2,7)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 675	2 702	(1,0)%	2 746	(2,6)%	2 849	(6,1)%
	Breitband-Anschlüsse	1 333	1 299	2,6%	1 286	3,7%	1 257	6,0%
<b>RUMÄNIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	6 046	6 080	(0,6)%	6 153	(1,7)%	6 106	(1,0)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 308	2 341	(1,4)%	2 369	(2,6)%	2 401	(3,9)%
	Breitband-Anschlüsse	1 200	1 200	-	1 193	0,6%	1 156	3,8%
<b>UNGARN</b>	Mobilfunk-Kunden	4 898	4 878	0,4%	4 887	0,2%	4 838	1,2%
	Festnetz-Anschlüsse	1 611	1 595	1,0%	1 596	0,9%	1 597	0,9%
	Breitband-Anschlüsse	944	936	0,9%	922	2,4%	891	5,9%
<b>POLEN</b>	Mobilfunk-Kunden	15 675	15 748	(0,5)%	15 563	0,7%	15 969	(1,8)%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>	Mobilfunk-Kunden	5 946	5 912	0,6%	5 831	2,0%	5 667	4,9%
	Festnetz-Anschlüsse	130	130	-	129	0,8%	126	3,2%
	Breitband-Anschlüsse	132	131	0,8%	129	2,3%	126	4,8%
<b>KROATIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	2 308	2 272	1,6%	2 303	0,2%	2 350	(1,8)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 114	1 138	(2,1)%	1 133	(1,7)%	1 174	(5,1)%
	Breitband-Anschlüsse	680	678	0,3%	670	1,5%	665	2,3%
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	4 277	4 343	(1,5)%	4 441	(3,7)%	4 561	(6,2)%
<b>SLOWAKEI</b>	Mobilfunk-Kunden	2 237	2 257	(0,9)%	2 262	(1,1)%	2 273	(1,6)%
	Festnetz-Anschlüsse	908	914	(0,7)%	922	(1,5)%	932	(2,6)%
	Breitband-Anschlüsse	540	532	1,5%	521	3,6%	496	8,9%
<b>ÖSTERREICH</b>	Mobilfunk-Kunden	4 118	4 105	0,3%	4 091	0,7%	4 073	1,1%
<b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	3 582	3 604	(0,6)%	3 671	(2,4)%	3 548	1,0%
	Festnetz-Anschlüsse	394	396	(0,5)%	390	1,0%	392	0,5%
	Breitband-Anschlüsse	281	278	1,1%	274	2,6%	265	6,0%

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

<sup>b</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro. Die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe werden erst ab dem dritten Quartal 2014 berichtet.

## Gesamt.

Zum 30. Juni 2014 zeigten die Kundenbestände in den Märkten unseres operativen Segments Europa eine uneinheitliche, aber insgesamt betrachtet eine zuversichtliche Entwicklung gegenüber dem Vorjahresendwert. Trotz der anhaltend hohen Wettbewerbsintensität führten die leichten Verbesserungen der konjunkturellen Lage in einigen Ländern unseres operativen Segments zu ersten leicht positiven Auswirkungen auf die Kundenbestände. Das machte sich insbesondere bei den Vertragskunden im Mobilfunk bemerkbar. Wir konnten die Anzahl der Mobilfunk-Kunden nahezu auf dem Stand des Jahresendes 2013 halten, obwohl wir leichte Rückgänge bei den Prepaid-Kunden verzeichnen mussten. Im Breitband setzten sich die positiven Trends der vergangenen Quartale weiter fort: v. a. infolge unserer Strategie, den Ausbau der Breitband-Technologie kontinuierlich voranzutreiben. Im Vergleich zum Jahresende 2013 stieg die Anzahl unserer Breitband-Anschlüsse um 1,9%. Gerade Produkte auf Basis von Glasfaser-Technologie gewinnen bei unseren Kunden eine zunehmend stärkere Bedeutung. Davon profitierte auch das TV-Geschäft mit einem Anstieg von 3,3% gegenüber dem 31. Dezember 2013. Die Anzahl der IP-Anschlüsse erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2013 deutlich um 18,3% – auch bedingt durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa.

## Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Zum Ende des ersten Halbjahres 2014 verzeichneten wir einen Gesamtbestand von rund 56,5 Mio. Mobilfunk-Kunden. Damit lagen unsere Kundenbestände nahezu unverändert auf dem Niveau des Vorjahresendwerts. Obwohl wir uns auf den europäischen Märkten einer immer größeren Anzahl von Wettbewerbern gegenüber sehen, können wir uns als Qualitätsanbieter und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz von unseren Wettbewerbern absetzen. Als Teil unserer Netzstrategie versprechen wir unseren Kunden eine noch schnellere Breitband-Anbindung über Mobilfunk und bauen unsere Netze konsequent mit der 4G-/LTE-Technologie aus. Mit Erfolg, denn wir sind heute schon in allen Ländern unseres operativen Segments – bis auf Albanien – mit LTE in den jeweiligen Mobilfunk-Märkten präsent. Die Schnelligkeit unserer Netze in Verbindung mit innovativen Bündel-Produktangeboten ließen die Verkäufe von mobilen Endgeräten, v. a. Smartphones und Tablets, steigen. Im Hinblick auf den Geschäftskundenbereich stellt unser Mobilfunknetz einen erkennbaren Wettbewerbsvorteil dar. Besonders deutlich wird dies im Vertragskundengeschäft: Mit einem Bestand von rund 25,6 Mio. Kunden zum 30. Juni 2014 konnten wir den Anteil der Geschäftskunden am gesamten Vertragskundenbestand bei 31% stabil halten. Im Vergleich zum Vorjahresendwert stieg die Anzahl

der Geschäftskunden leicht und konnte somit den geringen Rückgang bei den Privatkunden überkompensieren. Positiv dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments – v. a. die Tschechische Republik.

Der Prepaid-Kundenbestand reduzierte sich zum Ende des ersten Halbjahres 2014 gegenüber dem Jahresendwert 2013. Gründe hierfür waren zum einen der harte Wettbewerb, zum anderen ist diese Entwicklung auch auf die Umsetzung unserer langfristigen Strategie zurückzuführen, uns auf werthaltige Vertragskunden zu konzentrieren.

### Festnetz.

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Das TV-Geschäft etablierte sich in unserem operativen Segment Europa über die vergangenen Quartale als beständiger Wachstumsmotor. So stieg zum 30. Juni 2014 der Gesamtkundenbestand um 3,3% auf rund 3,6 Mio. TV-Kunden an. Davon entfiel ein Großteil der Nettowachse von insgesamt 116 Tsd. auf die Sat-TV-Kunden, v. a. in Griechenland, sowie auf die IPTV-Kunden, v. a. in Ungarn.

Eine erfreuliche Entwicklung verzeichneten auch unsere IP-basierten Anschlüsse: Im Vergleich zum Vorjahresende wuchs deren Anzahl sogar deutlich um 18,3% auf einen Bestand von rund 2,9 Mio. Anschlüssen. Gegenüber

dem Vorjahreshalbjahr waren es sogar fast 50%. Größtenteils war dieser Zuwachs auf die erfolgreiche Migration auf die IP-Technologie in unseren integrierten Ländern, in denen wir mit Mobilfunk und Festnetz vertreten sind, zurückzuführen. Nach EJR Mazedonien wird nun die Slowakei konzernweit das zweite Land sein, das zum Ende des Jahres 2014 die Migration abgeschlossen haben wird. Aber auch in Kroatien und Ungarn sind wir auf einem guten Weg. Insgesamt erreichten wir zum 30. Juni 2014 einen Anteil der IP-basierten Anschlüsse von 32,0%. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum 30. Juni 2014 rund 9,1 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Der leichte Rückgang gegenüber dem Jahresende 2013 von 1,5% war v. a. bedingt durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail stieg die Anzahl im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 1,9% auf mehr als 4,8 Mio., gegenüber dem Ende des Vorjahreshalbjahres sogar um 4,7%. Treiber waren hierbei v. a. innovative Tarifpläne, die TV mit Internet bündeln. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahresendwert ist im Wesentlichen auf das DSL-Geschäft v. a. in Griechenland zurückzuführen. Gerade die zukunftsorientierte VDSL-Technologie erfreute sich hier eines regen Zuwachses. Auch andere Anschlusstechnologien wie z. B. die Breitband-Kabelanschlüsse in Ungarn oder die FTTH-Anschlüsse z. B. in Rumänien zeigten erfreuliche Zuwachsraten.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 125	3 163	3 435	(7,9)%	6 288	6 778	(7,2)%	13 704
Griechenland	691	697	744	(6,3)%	1 388	1 457	(4,7)%	2 988
Rumänien	261	242	248	(2,4)%	503	491	2,4%	1 017
Ungarn	366	362	386	(6,2)%	728	779	(6,5)%	1 563
Polen	350	365	407	(10,3)%	715	792	(9,7)%	1 584
Tschechische Republik	214	217	249	(12,9)%	431	487	(11,5)%	973
Kroatien	210	221	234	(5,6)%	431	458	(5,9)%	929
Niederlande	393	379	406	(6,7)%	772	799	(3,4)%	1 666
Slowakei	197	192	200	(4,0)%	389	392	(0,8)%	828
Österreich	192	201	197	2,0%	393	400	(1,8)%	828
Übrige*	301	336	426	(21,1)%	637	834	(23,6)%	1 548
Betriebsergebnis (EBIT)	401	416	430	(3,3)%	817	868	(5,9)%	972
EBITDA-Marge %	12,8	13,2	12,5		13,0	12,8		7,1
Abschreibungen	(611)	(658)	(686)	4,1%	(1 269)	(1 387)	8,5%	(3 399)
EBITDA	1 012	1 074	1 116	(3,8)%	2 086	2 255	(7,5)%	4 371
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(15)	(24)	(1)	n.a.	(39)	41	n.a.	(179)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	1 027	1 098	1 117	(1,7)%	2 125	2 214	(4,0)%	4 550
Griechenland	260	282	282	-	542	564	(3,9)%	1 165
Rumänien	66	70	65	7,7%	136	128	6,3%	283
Ungarn	94	123	119	3,4%	217	212	2,4%	438
Polen	134	141	147	(4,1)%	275	287	(4,2)%	599
Tschechische Republik	92	91	111	(18,0)%	183	220	(16,8)%	425
Kroatien	82	86	99	(13,1)%	168	187	(10,2)%	404
Niederlande	148	150	108	38,9%	298	222	34,2%	495
Slowakei	78	76	78	(2,6)%	154	162	(4,9)%	337
Österreich	44	60	40	50,0%	104	95	9,5%	192
Übrige*	32	16	71	(77,5)%	48	140	(65,7)%	216
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,9	34,7	32,5		33,8	32,7		33,2
<b>CASH CAPEX</b>	(585)	(422)	(522)	19,2%	(1 007)	(1 906)	47,2%	(3 661)

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

\* Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien (bis einschließlich 31. Juli 2013), Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), ICSS/GNF-Geschäft der LBUs, GNF (Global Network Factory), GTS Central Europe Gruppe (seit dem 30. Mai 2014), Europa Headquarter sowie Group Technology.

### Gesamtumsatz.

Im ersten Halbjahr 2014 erwirtschaftete unser operatives Segment Europa einen Gesamtumsatz von 6,3 Mrd. € und lag damit 7,2% unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Operativ (ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten) reduzierte sich der Segmentumsatz um 4,0%. Zusätzlich zu den bereits im letzten Jahr erfolgten Veräußerungen, wie die der Hellas Sat oder unserer Landesgesellschaften in Bulgarien und den damit verbundenen fehlenden Umsatzbeiträgen, erfolgte zum 2. Januar 2014 der Verkauf unserer Anteile an der Euronet Communications in den Niederlanden. Darüber hinaus belasteten die insgesamt negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro unsere Umsätze, v. a. der Ungarische Forint und die Tschechische Krone. Positive Einflüsse auf die Umsatzentwicklung hatten die Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 sowie der GTS Central Europe Gruppe ab dem 30. Mai 2014.

Operativ beeinflussten Entscheidungen von Regulierungsbehörden unseren Segmentumsatz deutlich negativ: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in fast allen Ländern unseres operativen Segments waren ursächlich für die Hälfte unseres operativen Umsatzrückgangs. Zusätzlich belasteten wettbewerbsbedingte Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz unsere Umsätze.

Betrachtet man den Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war das Mobilfunk-Geschäft in Polen im ersten Halbjahr 2014 am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen: einerseits infolge der Absenkung der Mobilfunk-Regulierungsentgelte in 2013, andererseits marktbedingt. Auch andere Länder unseres operativen Segments, u. a. die Tschechische Republik und Kroatien, mussten sowohl regulierungs- als auch marktbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen. Ebenfalls stark betroffen war das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland, welches im Wesentlichen marktbedingt rückläufig war. Auf Segmentebene war das Privatkundengeschäft ein wenig stärker von Umsatzrückgängen betroffen als der Geschäftskundenbereich. Auch das Wholesale-Geschäft entwickelte sich insgesamt rückläufig. Leicht kompensatorische Effekte auf Segmentebene erzielten wir durch die Umsatzentwicklung in Rumänien und in den Niederlanden. In Rumänien konnten wir durch höhere Umsätze beim B2B-/ICT- sowie beim Wholesale-Geschäft die Rückgänge aus der Sprachtelefonie deutlich überkompensieren. In den Niederlanden konnten wir höhere Umsätze im Wesentlichen durch das mobile Datengeschäft und durch den gestiegenen Verkauf von Endgeräten erzielen.

Mit der konsequenten Ausrichtung der Länder unseres operativen Segments Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte aus der Sprachtelefonie auf Segmentebene teilweise auffangen. Beim mobilen Datengeschäft stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um insgesamt 15% bzw. 100 Mio. € (ohne Berücksichtigung von Konsolidierungs- und Wechselkurseffekten) in allen Ländern unseres operativen Segments, insbesondere in den Niederlanden, in der Tschechischen Republik, in Österreich und in Ungarn. Dabei entfiel der Großteil dieses Umsatzes auf den Privatkundenbereich. Durch attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten wie z. B. Smartphones und Tablets konnten wir mehr Vertragskunden gewinnen; dies spiegelt sich auch in der gestiegenen Nutzungsrate bei den Datendiensten wider. Im Bereich TV setzte sich der positive Trend der vergangenen Quartale fort: Im Halbjahresvergleich stieg der TV-Umsatz um 32% – ohne Berücksichtigung des Erwerbs von DIGI Slovakia um 26%. Infolge unseres Breitband-Ausbaus im Festnetz und im Mobilfunk konnten wir deutlich mehr Kunden von unserem TV-Angebot überzeugen: rund 19% im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr – v. a. in der Slowakei,

Griechenland, Rumänien und Ungarn. Dank der Erweiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios erzielten wir auch im Geschäftskundenbereich B2B/ICT höhere Umsätze gegenüber der Vergleichsperiode. Im Wesentlichen trugen die Slowakei, Rumänien und Griechenland dazu bei. Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern zeigten auch die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr eine positive Entwicklung. Dieser Umsatzanstieg ist u. a. dadurch bedingt, dass einige Länder unseres operativen Segments Europa ein alternatives Modell zu den herkömmlichen Bündeltarifen eingeführt haben. Im Gegensatz zu diesen Bündeltarifen, die ein preisreduziertes Endgerät, aber höhere Leistungsentgelte enthalten, zeichnet sich das alternative Modell dadurch aus, dass der Kunde jeweils einen getrennten Vertrag für den Service und das Endgerät abschließt. Der Kunde zahlt eine regelmäßige monatliche Service-Gebühr und zusätzlich eine monatliche Gebühr für das gewählte Endgerät. Für den Kunden bleibt das Endgerät somit auch ohne Subventionen weiterhin finanzierbar.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2014 ein bereinigtes EBITDA von 2,1 Mrd. €; das sind 4,0% weniger als gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierungs- sowie der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro stabilisierte sich das bereinigte EBITDA auf dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt deutlich positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung wirkten sich gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge u. a. in den Niederlanden und in Ungarn sowie im Festnetz-Geschäft in Griechenland und in Rumänien aus. Diesen positiven Effekten standen Rückgänge im Wesentlichen im Mobilfunk-Geschäft in Griechenland, in der Tschechischen Republik, in Kroatien, in der Slowakei und in Polen gegenüber.

Die insgesamt geringeren operativen Umsätze auf Segmentebene belasteten die bereinigte EBITDA-Entwicklung im Halbjahresvergleich. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, sowie staatliche Sparprogramme setzten unsere Ergebnisentwicklung zusätzlich unter Druck. Durch die konsequente Senkung der indirekten Kosten infolge unserer Effizienzsteigerungsmaßnahmen konnten wir dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten im griechischen Festnetz-Geschäft. Der Umsatzbeitrag aus dem alternativen Modell für Endgeräte wirkte sich positiv auf das Ergebnis aus. Darüber hinaus sanken insgesamt unsere direkten Kosten, einerseits durch gezielte Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung und andererseits infolge regulierungsbedingt niedrigerer Interconnection-Kosten. Zusätzlich zu den oben erwähnten Gründen ist der Rückgang des EBITDA im Wesentlichen auf den Entkonsolidierungsgewinn aus dem Verkauf von Hellas Sat zum 31. März 2013 zurückzuführen, der als Sondereinfluss im Vorjahr berücksichtigt wurde.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

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

**Griechenland (Senior leader).** In Griechenland erzielten wir im ersten Halbjahr 2014 einen Umsatz von 1,4 Mrd. €. Damit verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 4,7%. Ohne Berücksichtigung der seit dem

1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung von Hellas Sat sank der Umsatz um 4,3 %. Der verbleibende operative Umsatzrückgang war überwiegend bedingt durch das Mobilfunk-Geschäft. Die mobilen Sprachumsätze gerieten u. a. durch die zunehmende Attraktivität von Flat-Tarifen und dem damit verbundenen niedrigeren Preisgefüge unter Druck – trotz leicht gestiegener Nettokundenzuwächse. Teils kompensatorisch wirkten die leicht höheren Umsätze bei den mobilen Datendiensten gegenüber der Vorjahresperiode u. a. aufgrund einer höheren Internet-Nutzung. Leicht gestiegene Endgeräteverkäufe leisteten einen positiven Beitrag zur Umsatzentwicklung.

Auch der Festnetz-Bereich war von Umsatzrückgängen betroffen, im Wesentlichen geprägt durch die Rückgänge bei den Sprachdiensten. Diese wurden durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie von rund 6 % belastet. Das Breitband-Geschäft konnte im Halbjahresvergleich nicht zu einer Kompensierung beitragen, da der positive Effekt aus dem erfreulichen Zuwachs bei den DSL-Anschlüssen durch ein geringeres Preisniveau aufgehoben wurde. Das TV-Geschäft setzte sein erfolgreiches Wachstum auch im ersten Halbjahr 2014 weiter fort und konnte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr sogar mehr als verdoppeln. Insbesondere mit dem – z. B. um exklusive Fußball-Inhalte – erweiterten TV-Angebot konnten wir viele neue Kunden gewinnen.

Im ersten Halbjahr 2014 verringerte sich das bereinigte EBITDA in Griechenland auf 542 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 3,9 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Entkonsolidierung von Hellas Sat sank das bereinigte EBITDA um 3,0 %. Dieser Rückgang ist hauptsächlich durch die negativen Umsatzeffekte im Mobilfunk-Geschäft verursacht. Mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Festnetz- und Mobilfunk-Geschäft konnten wir teilweise den negativen Effekten entgegenwirken. Der Erfolg dieser Programme zeigte sich v. a. beim Festnetz in geringeren Personalkosten infolge einer geringeren Mitarbeiterzahl. Auch leistete die Entwicklung der direkten Kosten einen leichten positiven EBITDA-Beitrag.

**Slowakei (Junior leader).** Unsere slowakische Beteiligung erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2014 einen gegenüber der Vorjahresperiode nahezu stabilen Umsatz von 389 Mio. €. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 reduzierte sich der Umsatz um 4,3 %. Dieser Rückgang stammt ausschließlich aus dem Mobilfunk-Geschäft. Regulierungsbedingt geringere Terminierungsentgelte sowie das niedrigere Preisniveau bei den mobilen Sprachumsätzen setzten unsere Umsätze weiterhin deutlich unter Druck. Nur teilweise konnte eine höhere Nutzung bei den Sprachdiensten diesen Rückgang auffangen. Die mobilen Datendienste erwiesen sich auch im ersten Halbjahr 2014 als konstanter Umsatztreiber mit einer Steigerungsrate von 13 %, u. a. durch eine stärkere Nutzung der Datendienste. Der Festnetz-Bereich erzielte im Halbjahresvergleich steigende Umsätze – und dies trotz der Einbußen bei der Sprachtelefonie durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie und eines niedrigeren Preisniveaus. Das TV-Geschäft verlief in der Slowakei ebenfalls erfolgreich, auch infolge des Erwerbs der DIGI Slovakia im vergangenen Jahr. Darüber hinaus konnte der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahreshalbjahr verzeichnen. Bei der Migration von PSTN-Anschlüssen auf die zukunftsweisende IP-Technologie ist unsere slowakische Beteiligung wieder einen deutlichen Schritt vorangekommen: So konnten wir zum 30. Juni 2014 eine Migrationsquote von rund 80 % vorzeigen.

Das bereinigte EBITDA betrug im ersten Halbjahr 2014 154 Mio. € und reduzierte sich damit gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4,9 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb von DIGI Slovakia sank das bereinigte EBITDA um 7,4 %. Dieser Rückgang stammt größtenteils aus Umsatzverlusten. Zusätzlich dazu stiegen die direkten Kosten leicht u. a. im B2B-/ICT-Geschäft. Dieser Rückgang konnte überwiegend durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie durch optimierte Ausgaben für die Kundenbindung und -gewinnung kompensiert werden. Einsparungen bei den indirekten Kosten – u. a. bei den Personalkosten – leisteten einen positiven Beitrag.

**Polen (Mobile runner-up).** Im ersten Halbjahr 2014 betrugen unsere Umsätze in Polen 715 Mio. € und lagen damit 9,7 % unter dem Vorjahreshalbjahr. Dieser Rückgang war v. a. auf die regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte im Jahr 2013 zurückzuführen. Zusätzlich dazu wirkte sich das geringere Preisgefüge im polnischen Mobilfunk-Markt negativ auf unsere Umsätze aus. Auch das SMS-Geschäft verzeichnete infolge eines niedrigeren Durchschnittspreises, gepaart mit einer geringeren Nutzung des SMS-Dienstes, Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr. Der Verkauf von Endgeräten war im ersten Halbjahr 2014 gegenüber der Vorjahresperiode leicht rückläufig. Dies ist darauf zurückzuführen, dass das erste Halbjahr 2013 von besonders hohen Endgeräteverkäufen geprägt war. Nur teilweise konnten wir die Rückgänge durch höhere Umsätze beim mobilen Datengeschäft auffangen.

Das bereinigte EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2014 auf 275 Mio. € und sank damit gegenüber der Vorjahresperiode um 4,2 %. Zum Teil konnten wir den Umsatzrückgang durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie durch eine gezieltere Ansprache bei der Kundenbindung und -gewinnung kompensieren. Auch durch unser striktes Kosten-Management bei den indirekten Kosten konnten wir einen positiven Effekt auf das bereinigte EBITDA erzielen.

**Niederlande (Smart attacker).** Im ersten Halbjahr 2014 erzielten wir in den Niederlanden einen Umsatz von 772 Mio. €; das entspricht einem Rückgang von 3,4 %. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Veräußerung der Euronet Communications zum 2. Januar 2014 erhöhten sich die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 1,6 %. Dieser operative Anstieg war zum einen deutlich geprägt von der Entwicklung des mobilen Datengeschäfts, das im Halbjahresvergleich um 25 % anstieg. Die im September letzten Jahres neu eingeführten Tarife und die anhaltend hohe Nachfrage nach Smartphones führten zu einer deutlich höheren Nutzung der Datendienste. Zum anderen erhöhten sich die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen an eigene Kunden und an Wholesale-Kunden. Dadurch konnten die zum Teil regulierungsbedingten sowie die zum Teil preisbedingten Rückgänge bei den Sprachumsätzen kompensiert werden.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Halbjahr 2014 gegenüber der Vorjahresperiode um 34,2 % und betrug somit 298 Mio. €. Hierzu beigetragen haben nicht mehr angefallene Aufwendungen als Folge der Veräußerung der Anteile an der Euronet Communications, gesunkene direkte Kosten – v. a. durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung sowie regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten. Darüber hinaus leisteten Einsparungen bei den indirekten Kosten, u. a. bei den Materialkosten, einen positiven EBITDA-Beitrag.

**EBIT.**

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Halbjahr 2014 bei 817 Mio. €; dies entspricht einer Minderung um 5,9%. Dieser Rückgang stammt hauptsächlich aus dem niedrigeren EBITDA. Geringere Abschreibungen u. a. durch den Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien sowie infolge zielgerichteter Investitionsinitiativen in den meisten Ländern unseres operativen Segments wirkten den negativen Effekten aus dem EBITDA-Rückgang entgegen. Vor allem in Polen, Griechenland und Ungarn reduzierten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen.

**SYSTEMGESCHÄFT.**

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

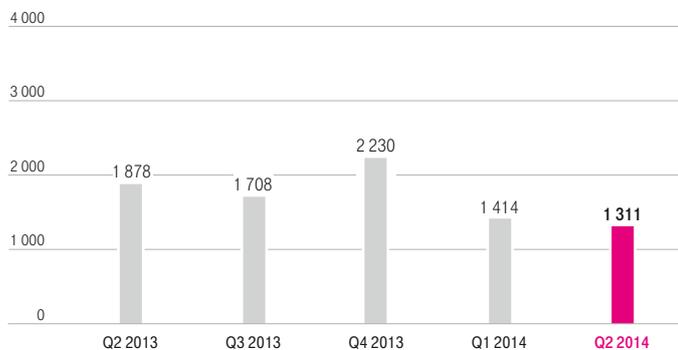
**Cash Capex.**

Im ersten Halbjahr 2014 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 1,0 Mrd. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 47,2%, der hauptsächlich aus dem Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in den Niederlanden und in Rumänien im ersten Halbjahr 2013 resultiert. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben sowie aus dem Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien war der Cash Capex insgesamt auf Segmentebene stabil auf Vorjahresniveau, da unsere Landesgesellschaften bei Investitionsausgaben weiterhin sehr überlegt agierten. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen – z. B. durch Steuern.

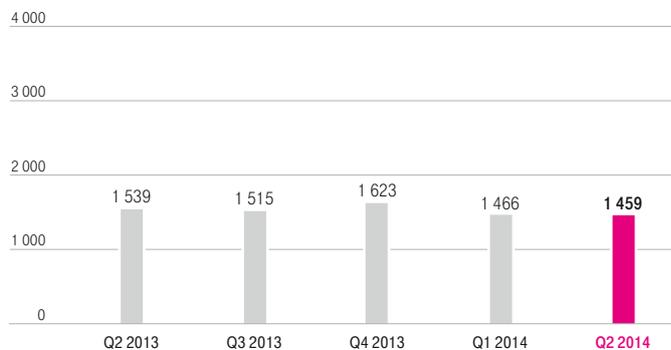
die bisher im operativen Segment Systemgeschäft geführt wurde, mit der T-Mobile Czech Republic; der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 46).

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

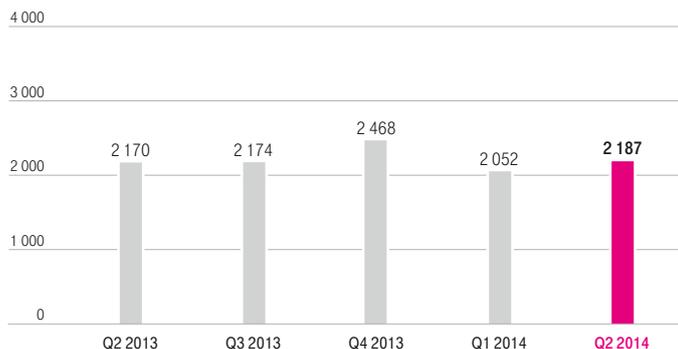
in Mio. €

**Umsatz extern.**

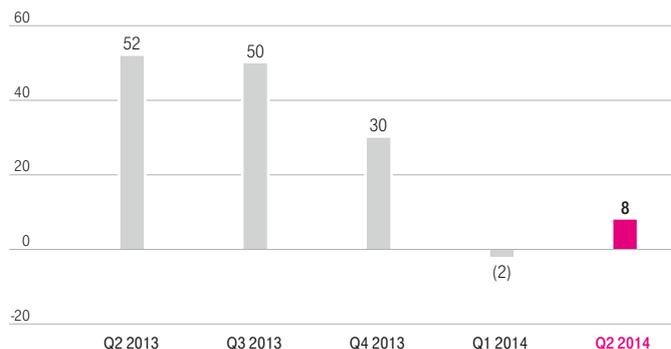
in Mio. €

**Umsatz.**

in Mio. €

**EBIT bereinigt.**

in Mio. €



		30.06.2014	31.03.2014	Veränderung 30.06.2014/ 31.03.2014 in %	31.12.2013	Veränderung 30.06.2014/ 31.12.2013 in %	30.06.2013	Veränderung 30.06.2014/ 30.06.2013 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	2 725	1 414	n.a.	7 792	n.a.	3 854	(29,3)%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	61 546	61 887	(0,6)%	62 308	(1,2)%	58 520	5,2%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,49	1,34	11,2%	1,31	13,7%	1,21	23,1%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	3,2	1,7	n.a.	6,6	n.a.	3,4	(5,9)%
Utilization Rate	%	82,3	82,8	(0,5)%p	82,5	(0,2)%p	82,0	0,3%p

### Geschäftsentwicklung.

Im ersten Halbjahr 2014 konnten wir neue Verträge im In- und Ausland abschließen: So konnte T-Systems z. B. im Automobilsektor mit der Daimler AG einen der größten Aufträge für Systemintegration in der Unternehmensgeschichte gewinnen. Dennoch lag der Auftragseingang im Berichtszeitraum um 29,3% unter dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung ist auf die gestartete Neuausrichtung des Geschäftsmodells – mit dem Ziel, zukünftig nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen – zurückzuführen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rentabilitätskriterien für die Annahme von Neuaufträgen verschärft. Die Dienste mit anhaltend geringer Profitabilität werden wir künftig über spezialisierte Partner anbieten oder bei wenig attraktiver Nachfrage ganz aus dem Leistungskatalog streichen. Von der Neuausrichtung gestärkt, konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. Entsprechend haben wir unsere dynamischen Ressourcen aus der Cloud auch im Berichtszeitraum weiter ausgebaut. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität, Speicherleistung und Software nach Bedarf, teilen sich die Infrastruktur und zahlen nur nach

tatsächlichem Verbrauch. Durch die Einführung der neuen Produktvariante „Dynamic Services for Collaboration“ (DSC) wird das erfolgreiche Cloud-Angebot erweitert und ist nun auch für kleinere Unternehmen ab 1 000 Arbeitsplätzen – statt wie bisher 5 000 – verfügbar. Verschiedene internationale Unternehmen nutzen dieses Angebot bereits, sodass die DSC-Plattform aus unserer sicheren „Private Cloud“ inzwischen rund 1,5 Mio. Arbeitsplätze versorgt.

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir kontinuierlich unsere ICT-Ressourcen. Die Zahl der betreuten Server stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 um 5,2%. Den gestiegenen Ressourcenbedarf aus dem Zuwachs konnten wir teilweise durch leistungsstärkere Server und ein verbessertes Auslastungs-Management kompensieren. Eine ähnliche Entwicklung zeichnete sich bei den Rechenzentren ab: Durch Zusammenlegung von Rechenzentren u. a. in Magdeburg entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 um 23,1% auf 1,49 Mio. Stück.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG.

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 052	2 187	2 170	0,8%	4 239	4 396	(3,6)%	9 038
Betriebsergebnis (EBIT)	(59)	(131)	(116)	(12,9)%	(190)	(185)	(2,7)%	(294)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(139)	(168)	17,3%	(196)	(242)	19,0%	(431)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	8	52	(84,6)%	6	57	(89,5)%	137
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,1)	0,4	2,4		0,1	1,3		1,5
Abschreibungen	(140)	(286)	(157)	(82,2)%	(426)	(334)	(27,5)%	(652)
EBITDA	81	155	41	n.a.	236	149	58,4%	358
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(57)	(133)	(169)	21,3%	(190)	(229)	17,0%	(416)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	138	288	210	37,1%	426	378	12,7%	774
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	6,7	13,2	9,7		10,0	8,6		8,6
<b>CASH CAPEX</b>	(253)	(254)	(213)	(19,2)%	(507)	(422)	(20,1)%	(1 066)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 4,2 Mrd. € und lag somit um 3,6 % unter dem Vorjahreswert. Dies geht zu einem großen Teil auf die geplant rückläufigen Umsätze im Zusammenhang mit der eingeleiteten Neuausrichtung zurück.

Der Umsatz der Market Unit, also im Wesentlichen das Geschäft mit externen Kunden, lag mit 3,4 Mrd. € um 6,7 % unter dem Vorjahreswert. Sowohl der nationale als auch der internationale Umsatz sanken gegenüber dem Vergleichszeitraum. Einen negativen Einfluss auf den Umsatz hatten neben Wechselkurseffekten die Verkäufe von T-Systems Italia und des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France im ersten Halbjahr 2013. Der geplante Umsatzrückgang aus der Neuausrichtung wurde zudem durch die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft belastet.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der im Wesentlichen die nationalen internen IT-Projekte des Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit 0,9 Mrd. € um 8,7 % über dem Vorjahresniveau. Der Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum beruht auf einer Teilabrechnung der fortgeschrittenen Implementierung des konzernweiten ERP-Systems im zweiten Quartal 2014.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Im Berichtszeitraum stieg das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 48 Mio. € bzw. 12,7 %. Der Anstieg ist auf einen deutlich verbesserten Beitrag der Telekom IT zurückzuführen. Bei der Market Unit ist das bereinigte EBITDA deutlich rückläufig. Grund dafür sind u. a. notwendige Aufwendungen zur Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit dem Ziel, zukünftig nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg von 8,6 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 10,0 % im ersten Halbjahr 2014. Das EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 87 Mio. € auf 236 Mio. €. Die Sondereinflüsse lagen im Wesentlichen bedingt durch den im Zusammenhang mit der Veräußerung der T-Systems Italia im ersten Halbjahr 2013 entstandenen Aufwand unter Vorjahresniveau.

**EBIT, bereinigtes EBIT.**

Das bereinigte EBIT lag im ersten Halbjahr 2014 um 51 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Die Abschreibungen lagen in der Berichtsperiode über dem Niveau des Vorjahres. Dies stand insbesondere im Zusammenhang mit der fortgeschrittenen Implementierung des konzernweiten ERP-Systems. Die bereinigte EBIT-Marge fiel im Berichtszeitraum von 1,3 % auf 0,1 %.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 507 Mio. € und damit um 85. Mio. € über dem Halbjahresniveau 2013. Dieser Anstieg steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, welches wir mit der zunehmenden Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen weiterentwickeln. Deshalb investieren wir in intelligente Netzlösungen wie Vernetztes Automobil, Gesundheit oder Energie sowie digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security. Darüber hinaus wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen, gegenläufig.

**GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES.**

Group Headquarters & Group Services umfasst alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind. Für weitere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur“ im Geschäftsbericht 2013, Seite 62 ff.

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

**OPERATIVE ENTWICKLUNG.**

in Mio. €

	Q1 2014	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>GESAMTUMSATZ</b>	622	610	761	(19,8)%	1 232	1 452	(15,2)%	2 879
davon: Digital Business Unit	156	137	234	(41,5)%	293	447	(34,5)%	970
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 395	(456)	(327)	(39,4)%	939	(611)	n.a.	(1 582)
Abschreibungen	(149)	(152)	(166)	8,4%	(301)	(330)	8,8%	(699)
<b>EBITDA</b>	1 544	(304)	(161)	(88,8)%	1 240	(281)	n.a.	(883)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	1 662	(144)	(50)	n.a.	1 518	(71)	n.a.	(228)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(118)	(160)	(111)	(44,1)%	(278)	(210)	(32,4)%	(655)
davon: Digital Business Unit	1	(12)	25	n.a.	(11)	55	n.a.	121
<b>CASH CAPEX</b>	(65)	(81)	(94)	13,8%	(146)	(171)	14,6%	(411)

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz des Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Halbjahr 2014 gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres um 15,2%. Dies ist insbesondere auf die fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit dem Anfang Februar 2014 vollzogenen Verkauf von 70% der Anteile an der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Die konzerninternen Umsätze der Group Services waren ebenso wie die externen Umsätze aus dem Fahrzeuggeschäft rückläufig.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Im ersten Halbjahr 2014 war das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 68 Mio. € rückläufig. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Das Ergebnis des verbliebenen 30%-Anteils wird seit dem Vollzug der Transaktion im Finanzergebnis als Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen ausgewiesen. Des Weiteren waren aufgrund von Effizienzmaßnahmen die konzerninternen Erträge der DBU rückläufig. Gesunkene Beratungs- und IT-Aufwendungen kompensierten die Auswirkungen aus den gesunkenen Umsätzen der Group Services, die rückläufigen Erträge aus Markenlizenzen sowie die im Vorjahr enthaltenen positiven Einmaleffekte.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit positiven Sonderinflüssen in Höhe von rund 1,5 Mrd. € beeinflusst. Diese resultierten maßgeblich aus dem Ertrag in Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe. Aufwendungen – insbesondere für Personalmaßnahmen sowie für die Bildung von sonstigen Rückstellungen – wirkten in der Berichtsperiode dabei gegenläufig.

**EBIT.**

Das EBIT verbesserte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um rund 1,6 Mrd. €. Diese Entwicklung ist maßgeblich auf den Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe zurückzuführen.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 25 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus geringeren Lizenzanschaffungen.

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

**Verkauf von Anleihen der OTE.** OTE hat Anfang Juli 2014 das Bookbuilding-Verfahren für die Emission einer festverzinslichen Anleihe über 0,7 Mrd. € mit einer Laufzeit von sechs Jahren erfolgreich abgeschlossen. Der Kupon wurde mit 3,5% p.a. festgelegt. Von dem Gesamtvolumen der Anleihe von 0,7 Mrd. € wurden rund 0,5 Mrd. € bei Anleihenhabern generiert, die ihre im Februar 2015 und Mai 2016 fälligen Anleihen andienen wollen, um die neue Anleihe zeichnen zu können. Das Nettoemissionsvolumen betrug somit 0,2 Mrd. €.

**Magyar Telekom erzielt Einigung mit den Gewerkschaften.** Magyar Telekom hat sich Ende Juli 2014 mit den Gewerkschaften auf einen Personalabbau sowie Tarifierhöhungen für den Zeitraum 2015 bis 2016 geeinigt. Gemäß der Einigung werden im Unternehmen bis zu 1 700 Stellen gestrichen. 40% der betroffenen Mitarbeiter sollen zwischen dem 1. Oktober 2014 und dem 1. März 2015 die Gesellschaft verlassen, während die restlichen 60% voraussichtlich zum 1. Januar 2016 ausscheiden werden. Die Summe der

Abfindungszahlungen für das zweijährige Personalabbauprogramm wird sich auf rund 39 Mio. € belaufen.

**T-Systems-Tochtergesellschaft erhält Auftrag zur Errichtung eines Mauterhebungssystems in Belgien.** Satellic N.V., ein am 22. Juli 2014 gegründetes Tochterunternehmen der T-Systems International GmbH, an dem die STRABAG AG mit 24% als Minderheitsgesellschafter beteiligt ist, hat den Auftrag für die Errichtung und den Betrieb eines satellitengestützten Lkw-Mauterhebungssystems in Belgien erhalten. Am 25. Juli 2014 wurde eine vertragliche Vereinbarung zwischen Satellic und Viapass, der in Belgien zuständigen Behörde, unterzeichnet. Sie hat eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren und sieht zunächst vor, dass Satellic in den kommenden 18 Monaten das neue Mauterhebungssystem aufbauen wird. Im Zuge des Ausschreibungsverfahrens hat die Deutsche Telekom AG für das Projekt eine Finanzierungszusage von bis zu 0,4 Mrd. € gegeben.

**Abschaltung T-Mobile US Netz.** Vor dem Vollzug des Zusammenschlusses mit MetroPCS hatte T-Mobile US Integrationspläne ausgearbeitet, wonach u. a. das CDMA-Netz (Code Division Multiple Access) von MetroPCS und bestimmte überzählige Basisstationen abgeschaltet werden sollen. Im Juli 2014 hat T-Mobile US mit der Abschaltung des CDMA-Netzes und der überzähligen Basisstationen begonnen.

Informationen zu dem am 11. Juli 2014 veröffentlichten BNetzA-Beschlusses zur Absenkung von Festnetz-Interconnection-Entgelten in Deutschland finden sich im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 10.

Erläuterungen zu den jeweils im Juli 2014 erfolgten Änderungen bei den Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen, Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten sowie der Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten finden Sie im Kapitel „Risikosituation“, Seite 32.

**PROGNOSE.**

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Im Folgenden werden die zum heutigen Zeitpunkt vorliegenden wesentlichen Erkenntnisse über Veränderungen zu den im zusammengefassten Lagebericht 2013 veröffentlichten Prognosen (Geschäftsbericht 2013, Seite 127 ff.) erläutert. Die darüber hinaus dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

**VERÄNDERUNGEN ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2013.**

Die Deutsche Telekom hat im Geschäftsbericht 2013 die Erwartungen des Konzerns und des operativen Segments Europa für 2014 ohne Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe dargestellt. Zum 30. Mai 2014 wurde die Übernahme vollzogen, sodass wir seitdem GTS im operativen Segment Europa vollkonsolidieren. Sowohl für das operative Segment Europa als auch für den Konzern bleiben wir – auf vergleichbarer Basis – bei unseren bisherigen Erwartungen für 2014 und bestätigen die im Geschäftsbericht 2013 abgegebenen Prognoseaussagen für 2014.

## RISIKOSITUATION.

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

## RECHTSVERFAHREN.

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahren Toll Collect wurde im Mai 2014 eine weitere mündliche Verhandlung durchgeführt. Beide Parteien werden weitere Schriftsätze zum Ausgang der Verhandlung im August und September 2014 einreichen. Eine weitere Verhandlung ist für Ende September/Anfang Oktober 2014 geplant. Im Hinblick auf die in diesem Zusammenhang durchgeführte Neueinschätzung des Verfahrens und des auf die Deutsche Telekom entfallenden Risikoanteils wurde bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe gebildet.

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der DeTeMedien GmbH, einer 100 %-Tochter der Deutschen Telekom AG, in gemeinsamen Gesellschaften jeweils Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, haben Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG eingereicht. Die Kläger fordern von der DeTeMedien GmbH und teilweise von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der DeTeMedien GmbH Schadensersatz oder Rückzahlung. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten in den gemeinsamen Gesellschaften. In 2014 haben weitere Partnerverlage Klagen gegen die DeTeMedien GmbH auf Schadensersatz oder Rückzahlung erhoben. Die bezifferten Forderungen der Kläger betragen derzeit insgesamt rund 364 Mio. € zuzüglich Zinsen. Am 16. Juli 2014 fanden mündliche Verhandlungen in zwei der gegen die DeTeMedien GmbH gerichteten Klagen vor dem Landgericht Frankfurt am Main statt. Die Verkündung der Entscheidung hat das Gericht für den 1. Oktober 2014 angekündigt.

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

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

**Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten.** Mit Urteil vom 2. Juli 2014 wies das Oberlandesgericht Düsseldorf die Berufung des telegate-Gründers Dr. Harisch zurück. Gegen die Nichtzulassung der Revision hat Dr. Harisch am 8. Juli 2014 Beschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.

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

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

## IN 2014 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN.

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

## REGULIERUNG.

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

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

## EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION.

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

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS.

## KONZERN-BILANZ.

in Mio. €

	30.06.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2013
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>18 402</b>	<b>21 963</b>	<b>(3 561)</b>	<b>(16,2)%</b>	<b>18 212</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 383	7 970	(3 587)	(45,0)%	5 243
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8 112	7 712	400	5,2%	6 763
Ertragsteuerforderungen	113	98	15	15,3%	105
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 805	2 745	60	2,2%	2 100
Vorräte	1 231	1 062	169	15,9%	1 424
Übrige Vermögenswerte	1 672	1 343	329	24,5%	1 833
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	86	1 033	(947)	(91,7)%	744
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>99 626</b>	<b>96 185</b>	<b>3 441</b>	<b>3,6%</b>	<b>97 992</b>
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	48 566	45 967	2 599	5,7%	47 533
Sachanlagen <sup>a</sup>	37 705	37 427	278	0,7%	37 739
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 467	6 167	300	4,9%	6 218
Sonstige finanzielle Vermögenswerte <sup>b</sup>	1 680	1 362	318	23,3%	1 436
Aktive latente Steuern	4 914	4 960	(46)	(0,9)%	4 742
Übrige Vermögenswerte	294	302	(8)	(2,6)%	324
<b>BILANZSUMME</b>	<b>118 028</b>	<b>118 148</b>	<b>(120)</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>116 204</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>25 691</b>	<b>22 496</b>	<b>3 195</b>	<b>14,2%</b>	<b>25 296</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	10 767	7 891	2 876	36,4%	10 874
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	7 441	7 259	182	2,5%	6 831
Ertragsteuerverbindlichkeiten	290	308	(18)	(5,8)%	346
Sonstige Rückstellungen	2 976	3 120	(144)	(4,6)%	2 575
Übrige Schulden	4 179	3 805	374	9,8%	4 435
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	38	113	(75)	(66,4)%	235
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>59 836</b>	<b>63 589</b>	<b>(3 753)</b>	<b>(5,9)%</b>	<b>59 658</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten <sup>b</sup>	39 104	43 708	(4 604)	(10,5)%	39 563
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	7 642	7 006	636	9,1%	7 131
Sonstige Rückstellungen	2 035	2 071	(36)	(1,7)%	1 998
Passive latente Steuern	7 194	6 916	278	4,0%	6 934
Übrige Schulden	3 861	3 888	(27)	(0,7)%	4 032
<b>SCHULDEN</b>	<b>85 527</b>	<b>86 085</b>	<b>(558)</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>84 954</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>32 501</b>	<b>32 063</b>	<b>438</b>	<b>1,4%</b>	<b>31 250</b>
Gezeichnetes Kapital	11 611	11 395	216	1,9%	11 395
Eigene Anteile	(54)	(54)	0	0,0%	(6)
	11 557	11 341	216	1,9%	11 389
Kapitalrücklage	51 746	51 428	318	0,6%	51 297
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(39 117)	(37 437)	(1 680)	(4,5)%	(37 348)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(2 250)	(2 383)	133	5,6%	(2 215)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 528	930	1 598	n.a.	1 094
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>24 464</b>	<b>23 879</b>	<b>585</b>	<b>2,4%</b>	<b>24 217</b>
Anteile anderer Gesellschafter	8 037	8 184	(147)	(1,8)%	7 033
<b>BILANZSUMME</b>	<b>118 028</b>	<b>118 148</b>	<b>(120)</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>116 204</b>

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

<sup>b</sup> Die Werte der langfristigen finanziellen Vermögenswerte und der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten wurden bei der T-Mobile US zum 30. Juni 2013 aufgrund der vorgenommenen Anpassung der Kaufpreisallokation für die MetroPCS rückwirkend angepasst (Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. September 2013, Seite 44).

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.

in Mio. €

	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>15 114</b>	<b>15 157</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>30 008</b>	<b>28 942</b>	<b>3,7%</b>	<b>60 132</b>
Umsatzkosten	(9 005)	(8 968)	(0,4)%	(18 139)	(16 922)	(7,2)%	(36 255)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>6 109</b>	<b>6 189</b>	<b>(1,3)%</b>	<b>11 869</b>	<b>12 020</b>	<b>(1,3)%</b>	<b>23 877</b>
Vertriebskosten	(3 317)	(3 466)	4,3%	(6 618)	(6 611)	(0,1)%	(13 797)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 324)	(1 235)	(7,2)%	(2 294)	(2 391)	4,1%	(4 518)
Sonstige betriebliche Erträge	653	263	n.a.	2 610	619	n.a.	1 326
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(345)	(226)	(52,7)%	(649)	(420)	(54,5)%	(1 958)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>1 776</b>	<b>1 525</b>	<b>16,5%</b>	<b>4 918</b>	<b>3 217</b>	<b>52,9%</b>	<b>4 930</b>
Zinsergebnis	(577)	(521)	(10,7)%	(1 174)	(1 043)	(12,6)%	(2 162)
Zinserträge	76	74	2,7%	151	139	8,6%	228
Zinsaufwendungen	(653)	(595)	(9,7)%	(1 325)	(1 182)	(12,1)%	(2 390)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	6	6	0,0%	(21)	(74)	71,6%	(71)
Sonstiges Finanzergebnis	(51)	(146)	65,1%	(168)	(224)	25,0%	(569)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(622)</b>	<b>(661)</b>	<b>5,9%</b>	<b>(1 363)</b>	<b>(1 341)</b>	<b>(1,6)%</b>	<b>(2 802)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>1 154</b>	<b>864</b>	<b>33,6%</b>	<b>3 555</b>	<b>1 876</b>	<b>89,5%</b>	<b>2 128</b>
Ertragsteuern	(261)	(220)	(18,6)%	(811)	(611)	(32,7)%	(924)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>893</b>	<b>644</b>	<b>38,7%</b>	<b>2 744</b>	<b>1 265</b>	<b>n.a.</b>	<b>1 204</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	711	530	34,2%	2 528	1 094	n.a.	930
Anteile anderer Gesellschafter	182	114	59,6%	216	171	26,3%	274
<b>IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN</b>							
Personalaufwand	(3 616)	(3 767)	4,0%	(7 243)	(7 419)	2,4%	(15 144)
Abschreibungen	(2 641)	(2 507)	(5,3)%	(5 137)	(4 894)	(5,0)%	(10 904)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(950)	(844)	(12,6)%	(1 843)	(1 601)	(15,1)%	(4 176)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 691)	(1 663)	(1,7)%	(3 294)	(3 293)	0,0%	(6 728)

## ERGEBNIS JE AKTIE.

	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung in %	H1 2014	H1 2013	Veränderung in %	Gesamtjahr 2013	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	711	530	34,2%	2 528	1 094	n.a.	930
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 442	4 319	2,8%	4 442	4 319	2,8%	4 370
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/ VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,16</b>	<b>0,12</b>	<b>33,3%</b>	<b>0,57</b>	<b>0,25</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,21</b>

**KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG.**

in Mio. €

	Q2 2014	Q2 2013	Veränderung	H1 2014	H1 2013	Veränderung	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>893</b>	<b>644</b>	<b>249</b>	<b>2 744</b>	<b>1 265</b>	<b>1 479</b>	<b>1 204</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(340)	30	(370)	(614)	177	(791)	48
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	(17)	17	(17)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	104	(6)	110	186	(52)	238	(16)
	<b>(236)</b>	<b>24</b>	<b>(260)</b>	<b>(428)</b>	<b>108</b>	<b>(536)</b>	<b>15</b>
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen							
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	(3)	0	(3)	0
Erfolgsneutrale Änderung	353	(266)	619	292	(452)	744	(901)
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	6	(11)	17	3	(2)	5	(4)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	(63)	54	(117)	(54)	145	(199)	178
Erfolgsneutrale Änderung	(30)	(65)	35	(119)	(135)	16	(162)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	3	5	(2)	4	3	1	(37)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	28	5	23	55	(3)	58	(5)
	<b>297</b>	<b>(278)</b>	<b>575</b>	<b>178</b>	<b>(444)</b>	<b>622</b>	<b>(931)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>61</b>	<b>(254)</b>	<b>315</b>	<b>(250)</b>	<b>(336)</b>	<b>86</b>	<b>(916)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>954</b>	<b>390</b>	<b>564</b>	<b>2 494</b>	<b>929</b>	<b>1 565</b>	<b>288</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	722	270	452	2 246	764	1 482	197
Anteile anderer Gesellschafter	232	120	112	248	165	83	91

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGS-RECHNUNG.

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2013</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 506</b>	<b>(29 106)</b>	<b>(5 353)</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(1 032)		
Gewinnvortrag				(5 353)	5 353
Dividendenausschüttung				(3 010)	
Kapitalerhöhung	332		811		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			12		
Aktienrückkauf				(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 094
Sonstiges Ergebnis				122	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				1	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2013</b>	<b>11 395</b>	<b>(6)</b>	<b>51 297</b>	<b>(37 348)</b>	<b>1 094</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2014</b>	<b>11 395</b>	<b>(54)</b>	<b>51 428</b>	<b>(37 437)</b>	<b>930</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(525)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung				(2 215)	
Kapitalerhöhung	216		805		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			38		
Aktienrückkauf					
Überschuss/(Fehlbetrag)					2 528
Sonstiges Ergebnis				(420)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				25	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2014</b>	<b>11 611</b>	<b>(54)</b>	<b>51 746</b>	<b>(39 117)</b>	<b>2 528</b>

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(2 448)	(36)	43	327	42	(104)	25 928	4 603	30 531
						0	304	304
414		(1)				(618)	2 314	1 696
						0		0
						(3 010)	(358)	(3 368)
						1 143		1 143
						12	5	17
						(2)		(2)
						1 094	171	1 265
(441)		(2)	10	(14)	(5)	(330)	(6)	(336)
						764	165	929
						0		0
(2 475)	(37)	40	337	28	(108)	24 217	7 033	31 250
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
20						(505)	(333)	(838)
						0		0
						(2 215)	(82)	(2 297)
						1 021		1 021
						38	19	57
						0		0
						2 528	216	2 744
248		4	(173)	4	55	(282)	32	(250)
						2 246	248	2 494
						0		0
(2 335)	(64)	42	170	(8)	(55)	24 464	8 037	32 501

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.**

in Mio. €

	Q2 2014	Q2 2013	H1 2014	H1 2013	Gesamtjahr 2013
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>893</b>	<b>644</b>	<b>2 744</b>	<b>1 265</b>	<b>1 204</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 641	2 507	5 137	4 894	10 904
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	261	220	811	611	924
Zinserträge und -aufwendungen	577	521	1 174	1 043	2 162
Sonstiges Finanzergebnis	51	146	168	224	569
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(6)	(6)	21	74	71
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	0	47	(1 709)	(8)	(131)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	31	18	84	21	101
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(379)	24	(405)	44	138
Veränderung aktives Working Capital	(316)	(508)	(812)	(856)	(1 266)
Veränderung der Rückstellungen	(476)	(595)	(323)	(703)	(195)
Veränderung übriges passives Working Capital	700	657	888	856	696
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(151)	(173)	(329)	(357)	(648)
Erhaltene Dividenden	5	2	242	112	273
Nettozahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten	0	67	0	67	290
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>3 831</b>	<b>3 571</b>	<b>7 691</b>	<b>7 287</b>	<b>15 092</b>
Gezahlte Zinsen	(884)	(820)	(2 018)	(1 738)	(2 961)
Erhaltene Zinsen	240	280	476	434	886
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>3 187</b>	<b>3 031</b>	<b>6 149</b>	<b>5 983</b>	<b>13 017</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte <sup>a</sup>	(2 220)	(641)	(2 954)	(2 081)	(4 498)
Sachanlagen <sup>a</sup>	(1 726)	(1 557)	(3 189)	(3 141)	(6 570)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(397)	(32)	(448)	(202)	(667)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(541)	(1)	(601)	(2)	(48)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	3	0	5	5	8
Sachanlagen	56	53	140	126	245
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	25	25	29	27	54
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(1)	61	1 589	92	650
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Vollkonsolidierung der MetroPCS	0	1 641	0	1 641	1 641
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	112	(322)	389	(21)	(701)
Sonstiges	1	50	4	4	(10)
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(4 688)</b>	<b>(723)</b>	<b>(5 036)</b>	<b>(3 552)</b>	<b>(9 896)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	2 752	2 678	4 256	5 905	10 874
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(3 237)	(2 392)	(6 787)	(7 917)	(18 033)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	1	108	59	3 077	9 334
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(11)	0	(13)	(127)	(129)
Dividendenausschüttungen	(1 285)	(2 015)	(1 285)	(2 032)	(2 243)
Aktienrückkauf Deutsche Telekom AG	0	-	-	(2)	(2)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(38)	(39)	(78)	(82)	(172)
Aktioptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	5	58	15	58	102
Kapitalerhöhung T-Mobile US	-	-	-	-	1 313
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	-	(828)	-	-
Aktienrückkauf OTE	-	-	(59)	-	-
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE Aktioptionen	26	-	26	-	-
Sonstiges	(57)	1	(56)	0	(22)
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(1 844)</b>	<b>(1 601)</b>	<b>(4 750)</b>	<b>(1 120)</b>	<b>1 022</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	22	(16)	18	(9)	(167)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	12	32	(85)	(32)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>(3 323)</b>	<b>703</b>	<b>(3 587)</b>	<b>1 217</b>	<b>3 944</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>7 706</b>	<b>4 540</b>	<b>7 970</b>	<b>4 026</b>	<b>4 026</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>4 383</b>	<b>5 243</b>	<b>4 383</b>	<b>5 243</b>	<b>7 970</b>

<sup>a</sup> Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wurden bei der Gesellschaft T-Mobile US zum 30. Juni 2013 rückwirkend angepasst (Geschäftsbericht 2013, Seite 195).

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE.

### RECHNUNGSLEGUNG.

Der Halbjahres-Finanzbericht der Deutschen Telekom AG umfasst nach den Vorschriften des § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) i.V.m. § 37w Abs. 2 WpHG einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht sowie die Versicherung der gesetzlichen Vertreter nach § 297 Abs. 2 Satz 4, § 315 Abs. 1 Satz 6 Handelsgesetzbuch (HGB). Der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS) für die Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Konzern-Zwischenlagebericht wurde unter Beachtung des WpHG aufgestellt.

### STATEMENT OF COMPLIANCE.

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 30. Juni 2014 ist unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

Aus Sicht der Unternehmensleitung enthält der prüferisch durchgesehene Halbjahres-Finanzbericht alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Hinsichtlich der im Rahmen der Konzernrechnungslegung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2013 (Geschäftsbericht 2013, Seite 168 ff.).

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

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

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

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

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

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

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

Weitere Informationen zu veröffentlichten, aber noch nicht angewendeten Standards, Interpretationen und Änderungen, sowie Angaben zum Ansatz und zur Bewertung von Bilanzposten als auch zu Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten sind dem Grundlagen- und Methodenteil des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2013 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2013, Seite 168 ff.).

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

### ERWERB DER GTS CENTRAL EUROPE GRUPPE.

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

Alle nachfolgenden Angaben zu der Transaktion sind aufgrund der zeitlichen Nähe vom Abschluss der Transaktion bis zum 30. Juni 2014 vorläufig. Die endgültige Höhe des Kaufpreises steht noch nicht final fest, da die Wertverhältnisse zum Bilanzstichtag noch nicht endgültig ermittelt werden konnten. Die Kaufpreisallokation und die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden der GTS sind zum 30. Juni 2014 noch nicht abgeschlossen. Dies betrifft insbesondere die Bewertung der Kundenstämme und der erwarteten Synergien aus den Sachanlagen. Demzufolge kann sich auch der Buchwert des Goodwills zukünftig noch ändern.

Die zum Erwerbszeitpunkt übertragene Gegenleistung in Form einer Barzahlung für den Erwerb von GTS beläuft sich auf 303 Mio. €. Zahlungen für den Erwerb wurden insgesamt in Höhe von 539 Mio. € geleistet (siehe Tabelle Cashflow aus Investitionstätigkeit in den Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung). Der Unterschied bestand im Wesentlichen aus der Ablösung von Krediten der GTS gegenüber Dritten, die nicht der übertragenen Gegenleistung hinzuzurechnen waren.

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

in Mio. €

	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>AKTIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>138</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	41
Andere kurzfristige Vermögenswerte	9
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	64
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>586</b>
Immaterielle Vermögenswerte	353
davon: Goodwill	153
davon: Kundenstamm	186
davon: Übrige	14
Sachanlagen	213
Andere langfristige Vermögenswerte	20
<b>VERMÖGENSWERTE</b>	<b>724</b>
<b>PASSIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>375</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	221
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	27
Übrige Schulden	54
Andere kurzfristige Schulden	9
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	64
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>46</b>
Passive latente Steuern	42
Andere langfristige Schulden	4
<b>SCHULDEN</b>	<b>421</b>

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

Der erworbene Goodwill in Höhe von vorläufig 0,2 Mrd. €, der in der Konzern-Bilanz der Deutschen Telekom anzusetzen ist, berechnet sich wie folgt:

in Mio. €	
Übertragene Gegenleistung	303
Erworbene Vermögenswerte für 100% der Anteile	(571)
Erworbene Schulden für 100% der Anteile	421
<b>GOODWILL</b>	<b>153</b>

Der Goodwill wird durch Synergien bestimmt, die im Hinblick auf zukünftiges Geschäftspotential durch den Auftritt als integrierter Telekommunikationsanbieter in den Regionen Zentral- und Osteuropa durch die Akquisition entstehen. Zum 30. Juni 2014 bestanden keine wechselkursbedingten Schwankungen auf den Buchwert des Goodwills, da er noch nicht auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verteilt wurde.

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

Der Konzernumsatz der Deutschen Telekom in der Berichtsperiode erhöhte sich aufgrund des Erwerbs der GTS um 25 Mio. €. Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2014 ereignet, wäre der Umsatz des Konzerns zusätzlich um 133 Mio. € höher ausgefallen. Im Ergebnis der laufenden Berichtsperiode der Deutschen Telekom ist ein Gewinn der GTS in Höhe von 0 Mio. € enthalten. Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2014 ereignet, wäre der Überschuss des Deutsche Telekom Konzerns zusätzlich um 31 Mio. € niedriger ausgefallen.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

in Mio. €

	Deutschland	USA	Europa	Systemgeschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung	Gesamt
Umsatzerlöse	(8)	1 278	(168)	(38)	(149)	1	916
Umsatzkosten	5	(809)	77	55	25	(1)	(648)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>(3)</b>	<b>469</b>	<b>(91)</b>	<b>17</b>	<b>(124)</b>	<b>0</b>	<b>268</b>
Vertriebskosten	0	(265)	70	2	69	0	(124)
Allgemeine Verwaltungskosten	1	(27)	4	7	21	0	6
Sonstige betriebliche Erträge	0	2	(60)	0	0	0	(58)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	0	(4)	0	(1)	0	0
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>3</b>	<b>179</b>	<b>(81)</b>	<b>26</b>	<b>(35)</b>	<b>0</b>	<b>92</b>
Zinsergebnis	0	(77)	6	0	1	0	(70)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges Finanzergebnis	25	(23)	38	(5)	(1)	0	34
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>25</b>	<b>(100)</b>	<b>44</b>	<b>(5)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(36)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>28</b>	<b>79</b>	<b>(37)</b>	<b>21</b>	<b>(35)</b>	<b>0</b>	<b>56</b>
Ertragsteuern	0	0	6	0	2	0	8
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>28</b>	<b>79</b>	<b>(31)</b>	<b>21</b>	<b>(33)</b>	<b>0</b>	<b>64</b>

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

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

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

Die Deutsche Telekom hat am 25. Februar 2014 die ihr bisher nicht zuzurechnenden Anteile an der T-Mobile Czech Republic in Höhe von 39,23% für einen Kaufpreis von 0,8 Mrd. € erworben. Der Erwerb der restlichen Anteile ermöglicht eine Vereinfachung der Kapital- und Governance-Struktur bei T-Mobile Czech Republic. Zudem bringt die Transaktion Einsparungen bei Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital sind dem Abschnitt „Eigenkapital“ auf Seite 43 zu entnehmen.

#### AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ.

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

Der Rückgang um 0,9 Mrd. € der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 beruht im Wesentlichen auf zwei Effekten: Im April 2014 wurde der Tausch von Mobilfunk-Spektrumlizenzen in Höhe von 0,6 Mrd. € mit Verizon Communications zur Verbesserung der Mobilfunk-Netzabdeckung in den USA abgeschlossen. Im Februar 2014 wurde der Verkauf der Scout24 Gruppe vollzogen. Hieraus resultierte ein Rückgang in Höhe von 0,3 Mrd. €.

##### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 2,6 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Investitionen in Höhe von 4,7 Mrd. €. Hierin sind 3,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die im Wesentlichen aus den beiden im April 2014 vollzogenen Transaktionen über den Erwerb sowie den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen mit Verizon Communications stammen. Ebenfalls trugen Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,2 Mrd. € aus dem erstmaligen Einbezug der GTS Central Europe Gruppe und ein in diesem Zusammenhang erfasster vorläufiger Goodwill in Höhe von 0,2 Mrd. € zu diesem Anstieg bei. Die Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1,8 Mrd. € und Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € im Zusammenhang mit dem Tausch von Mobilfunk-Spektrum mit Verizon Communications hatten einen gegenläufigen Effekt auf den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 0,3 Mrd. € auf 37,7 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 3,3 Mrd. € und Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,4 Mrd. € – im Wesentlichen aus dem erstmaligen Einbezug der GTS Central Europe Gruppe (0,2 Mrd. €) und der Erstkonsolidierung von vier strukturierten Leasing-Objektgesellschaften (0,2 Mrd. €) – erhöhten den Buchwert. Planmäßige Abschreibungen standen dem in Höhe von 3,3 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. €.

**BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN.**

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen stieg im ersten Halbjahr 2014 um 0,3 Mrd. € auf 6,5 Mrd. €. Einerseits verringerte eine erhaltene Dividendenzahlung des Joint Ventures EE den Beteiligungsbuchwert um 0,2 Mrd. €, andererseits hatten die Berücksichtigung der verbleibenden als at equity bilanzierten Beteiligungen an der Scout24 Gruppe in Höhe von 0,3 Mrd. €, sowie Wechselkurseffekte – im Wesentlichen aus der Umrechnung von Britischen Pfund in Euro – in Höhe von 0,2 Mrd. € einen erhöhenden Effekt.

**FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN.**

Die finanziellen Verbindlichkeiten verminderten sich im Vergleich zum Jahresende 2013 um 1,7 Mrd. € auf insgesamt 49,9 Mrd. €.

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

in Mio. €

	30.06.2014	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	40 084	6 617	10 473	22 994
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 321	1 429	1 559	333
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 432	166	559	707
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 044	129	645	270
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	845	557	187	101
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 843	1 754	87	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 302	115	472	715
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 871</b>	<b>10 767</b>	<b>13 982</b>	<b>25 122</b>

**EIGENKAPITAL.**

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

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

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutter- unternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
<b>Transaktionen mit Eigentümern</b>	<b>(505)</b>	<b>(333)</b>	<b>(838)</b>
Erwerb restliche Anteile der T-Mobile Czech Republic	(455)	(373)	(828)
Sonstige Effekte	(50)	40	(10)

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

### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE.

in Mio. €	H1 2014	H1 2013
Erträge aus Entkonsolidierungen	1 709	60
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	463	49
Erträge aus Kostenerstattungen	195	180
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	36	44
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	13	1
Übrige sonstige betriebliche Erträge	194	285
	<b>2 610</b>	<b>619</b>

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,6 Mrd. € gestiegen. Diese resultieren aus dem Verkauf der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Der Anteil des Ertrags, der der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der bei der Deutschen Telekom verbleibenden Anteile zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung zuzurechnen ist, beträgt 0,5 Mrd. €. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren Erträge aus dem Verkauf der Hellas Sat in Höhe von 0,1 Mrd. € enthalten. Der Anstieg der Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten um 0,4 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus einer im April 2014 zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Transaktion über den Erwerb sowie Tausch von Spektrum aus dem A-Band von rund 0,4 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten eine Vielzahl von kleineren Einzel-sachverhalten.

### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN.

in Mio. €	H1 2014	H1 2013
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(59)	(93)
Wertminderungen	(17)	(38)
Verluste aus Entkonsolidierungen	-	(52)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(573)	(237)
	<b>(649)</b>	<b>(420)</b>

Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten angefallene Aufwendungen im Zusammenhang mit bestehenden Finanz-Factoring-Verträgen in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie eine Vielzahl von betragsmäßig geringen Einzelsachverhalten.

### ERTRAGSTEUERN.

Im ersten Halbjahr 2014 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,8 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist auf die nur geringe Steuerbelastung des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile an der Scout24 Gruppe zurückzuführen.

### SONSTIGE ANGABEN.

#### ABSCHREIBUNGEN.

Die Abschreibungen stiegen gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,2 Mrd. € auf 5,1 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, verursacht durch den Einbezug von MetroPCS seit Mai letzten Jahres sowie durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US. Nutzungsdauerverkürzungen im Hinblick auf die Stilllegung des CDMA-Mobilfunknetzes der im letzten Geschäftsjahr übernommenen MetroPCS (0,1 Mrd. €) wirkten sich ebenfalls erhöhend auf die Entwicklung der Abschreibungen aus.

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

Positiv beeinflusst wurde der Cashflow aus Geschäftstätigkeit durch eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Daraus resultiert im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein positiver Effekt auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von 0,4 Mrd. €. Um 0,2 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Im Vorjahr waren hier zudem Einzahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,1 Mrd. € enthalten.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit.**

in Mio. €	H1 2014	H1 2013
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(1 723)	(1 238)
Operatives Segment USA	(3 087)	(1 656)
Operatives Segment Europa	(1 007)	(1 906)
Operatives Segment Systemgeschäft	(507)	(422)
Group Headquarters & Group Services	(146)	(171)
Überleitung	327	171
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen <sup>a</sup>	1 589	92
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	205	(204)
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	140	126
Staatsanleihen (netto)	18	(127)
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von MetroPCS	-	1 641
Erwerb GTS Central Europe Gruppe	(539)	-
Sonstiges	(306)	142
	<b>(5 036)</b>	<b>(3 552)</b>

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

Der Cash Capex erhöhte sich um 0,9 Mrd. € auf 6,1 Mrd. €. Im operativen Segment Deutschland stieg er v. a. aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie erfolgten Investitionen in den Glasfaserkabel-Ausbau sowie in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur. Im ersten Halbjahr 2014 wurden Mobilfunk-Lizenzen von insgesamt 1,9 Mrd. € erworben, v. a. im operativen Segment USA, in der Tschechischen Republik und in der Slowakei. Im Vorjahr waren im operativen Segment Europa 1,0 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen v. a. in den Niederlanden enthalten.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.**

in Mio. €	H1 2014	H1 2013
Commercial Paper (netto)	822	604
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	125	(430)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE Aktienoptionen	26	-
Aktienoptionen T-Mobile US	15	58
Begebung Anleihen	-	2 998
Rückzahlung Anleihen	(1 684)	(842)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 285)	(2 032)
Schuldscheindarlehen (netto)	(1 093)	(99)
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	(828)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(239)	-
Rückzahlung Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(173)	(271)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(78)	(82)
Aktienrückkauf OTE	(59)	-
Kredite OTE (netto)	(34)	(600)
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten gegenüber Sireo	-	(534)
Rückzahlung EIB-Kredite	-	(32)
Sonstiges	(265)	142
	<b>(4 750)</b>	<b>(1 120)</b>

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

Im Juni 2014 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Angaben zum „Eigenkapital“, Seite 43). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug 1,2 Mrd. €.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2014 in Höhe von 0,3 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

**SEGMENTBERICHTERSTATTUNG.**

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die operativen Segmente und das Segment Group Headquarters & Group Services der Deutschen Telekom für das erste Halbjahr 2014 bzw. zum 31. Dezember 2013.

Im laufenden Geschäftsjahr wurde die Segmentstruktur wie folgt geändert:

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

und öffentliche Verwaltungen anbieten. Der Ausweis erfolgt im operativen Segment Europa. Die Änderung der Ausweise wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt.

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

Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Eine Überleitungsrechnung zu den Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen ist im Kapitel „Weitere Informationen“ in diesem Konzern-Zwischenbericht auf Seite 54 ff. dargestellt.

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Segments Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht auf Seite 17 ff. zu entnehmen.

**Segmentinformationen im Halbjahr.**

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	H1 2014	10 284	663	10 947	2 488	(1 931)	(3)	29 436	22 074	17
	H1 2013	10 443	688	11 131	2 335	(1 944)	0	30 738	23 200	17
USA	H1 2014	10 342	2	10 344	861	(1 345)	0	40 879	28 461	200
	H1 2013	8 364	2	8 366	813	(926)	1	38 830	26 888	198
Europa	H1 2014	6 092	196	6 288	817	(1 268)	(1)	29 525	11 777	53
	H1 2013	6 507	271	6 778	868	(1 385)	(2)	29 976	12 695	59
Systemgeschäft	H1 2014	2 925	1 314	4 239	(190)	(423)	(3)	8 397	5 477	10
	H1 2013	3 106	1 290	4 396	(185)	(321)	(13)	8 428	5 279	24
Group Headquarters & Group Services	H1 2014	365	867	1 232	939	(291)	(10)	79 480	46 002	6 192
	H1 2013	522	930	1 452	(611)	(308)	(22)	83 596	51 219	5 869
<b>SUMME</b>	<b>H1 2014</b>	<b>30 008</b>	<b>3 042</b>	<b>33 050</b>	<b>4 915</b>	<b>(5 258)</b>	<b>(17)</b>	<b>187 717</b>	<b>113 791</b>	<b>6 472</b>
	<b>H1 2013</b>	<b>28 942</b>	<b>3 181</b>	<b>32 123</b>	<b>3 220</b>	<b>(4 884)</b>	<b>(36)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>	<b>6 167</b>
Überleitung	H1 2014	-	(3 042)	(3 042)	3	138	0	(69 689)	(28 264)	(5)
	H1 2013	-	(3 181)	(3 181)	(3)	27	(1)	(73 420)	(33 196)	-
<b>KONZERN</b>	<b>H1 2014</b>	<b>30 008</b>	<b>-</b>	<b>30 008</b>	<b>4 918</b>	<b>(5 120)</b>	<b>(17)</b>	<b>118 028</b>	<b>85 527</b>	<b>6 467</b>
	<b>H1 2013</b>	<b>28 942</b>	<b>-</b>	<b>28 942</b>	<b>3 217</b>	<b>(4 857)</b>	<b>(37)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>	<b>6 167</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. Juni 2014 und den 31. Dezember 2013.

**EVENTUALVERBINDLICHKEITEN.**

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

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

**Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen.** Mehrere Verlage, die gemeinsam mit der DeTeMedien GmbH, einer 100%-Tochter der Deutschen Telekom AG, in gemeinsamen Gesellschaften jeweils Teilnehmerverzeichnisse herausgeben und verlegen, haben Ende 2013 Klagen gegen die DeTeMedien GmbH und/oder die Deutsche Telekom AG eingereicht. Die Kläger fordern von der DeTeMedien GmbH und teilweise von der Deutschen Telekom AG als Gesamtschuldnerin neben der DeTeMedien GmbH Schadensersatz oder Rückzahlung. Die Kläger stützen ihre Forderungen auf vermeintlich überhöhte Kosten für die Überlassung von Teilnehmerdaten in den gemeinsamen Gesellschaften. In 2014 haben weitere Partnerverlage Klagen gegen die DeTeMedien GmbH auf Schadensersatz oder Rückzahlung erhoben. Die bezifferten Forderungen der Kläger betragen derzeit insgesamt rund 364 Mio. € zuzüglich Zinsen. Am 16. Juli 2014 fanden mündliche Verhandlungen in zwei der gegen die DeTeMedien GmbH gerichteten Klagen vor dem Landgericht Frankfurt am Main statt. Die Verkündung der Entscheidung hat das Gericht für den 1. Oktober 2014 angekündigt. Die Deutsche Telekom weist ihre im Geschäftsbericht 2013 angegebene Eventualverbindlichkeit aufgrund einer durchgeführten Neueinschätzung des Sachverhalts nicht mehr als solche aus.

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

**Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten.** Im Juli 2014 hat die US-amerikanische Wettbewerbsbehörde (Federal Trade Commission, FTC) wegen angeblich nicht erlaubten Fakturierens von durch Dritte bereitgestellten Premium-SMS-Inhalten Klage gegen die T-Mobile US erhoben. Des Weiteren haben die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) und andere US-Behörden Untersuchungen und Ermittlungen in Bezug auf die Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten gegen die T-Mobile US eingeleitet. Die finanziellen Auswirkungen des Verfahrens können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

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

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

in Mio. €	
	<b>30.06.2014</b>
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	16 814
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 027
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	647
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	5 298
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	7 930
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 618
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	37
Andere sonstige Verpflichtungen	1 300
	<b>38 671</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN.

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.06.2014	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgs- neutral	Beizulegender Zeitwert erfolgs- wirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4 383	4 383			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	7 921	7 921			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n.a.	3 011	2 774			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	800	800			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	716		361	355	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	515				515
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	198				198
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	232			129	103
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	7 416	7 416			
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	40 084	40 084			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 321	3 321			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	1 044	1 044			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	845	845			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	77	77			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 843	1 843			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n.a.	1 432				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	511				511
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	791			673	118
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	15 078	15 078			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	716		361	355	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	515				515
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	54 553	54 553			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	511				511

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind langfristige Forderungen in Höhe von 1,2 Mrd. € (31. Dezember 2013: 1,0 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte enthalten u. a. nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente, deren beizulegende Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher am 30. Juni 2014 in Höhe von 361 Mio. € (31. Dezember 2013: 280 Mio. €) zu Anschaffungskosten bewertet worden sind. Für sie bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.06.2014 <sup>a</sup>	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2013	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2013 <sup>a</sup>
				Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
	-	LaR	7 970	7 970				-	
	-	LaR	7 580	7 580				-	
237	-	LaR/n.a.	2 672	2 469			203	-	
	-	LaR	941	941				-	
	-	HtM	12	12				-	
	355	AfS	652		280	372		372	
	515	FAHfT	596				596	596	
	198	FAHfT	158				158	158	
	232	n.a.	175			113	62	175	
	-	FLAC	7 231	7 231				-	
	45 196	FLAC	40 535	40 535				44 631	
	3 431	FLAC	4 105	4 105				4 219	
	1 210	FLAC	1 072	1 072				1 230	
	881	FLAC	891	891				881	
	-	FLAC	40	40				-	
	-	FLAC	1 967	1 967				-	
1 432	1 787	n.a.	1 446				1 446	1 768	
	511	FLHfT	581				581	581	
	791	n.a.	1 002			726	276	1 002	
	-	LaR	18 019	18 019				-	
	-	HtM	12	12				-	
	355	AfS	652		280	372		372	
	515	FAHfT	596				596	596	
	50 718	FLAC	55 801	55 801				50 961	
	511	FLHfT	581				581	581	

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

in Mio. €

	30.06.2014				31.12.2013			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	349	6		355	365	7		372
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		515		515		596		596
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		232		232		175		175
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		511		511		581		581
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		791		791		1 002		1 002

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AfS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente, die in Level 1 und Level 2 ausgewiesen sind, verschiedene Klassen. In Level 1 werden 349 Mio. € (31. Dezember 2013: 365 Mio. €) ausgewiesen, die größtenteils auf börsennotierte Staatsanleihen entfallen, deren beizulegende Zeitwerte jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag entsprechen.

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

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

Da für die im Bestand befindlichen derivativen Finanzinstrumente mangels Marktnotierung keine Marktpreise vorliegen, werden die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wobei ausschließlich beobachtbare Inputparameter in die Bewertung einfließen. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Übertragung des Finanzinstruments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dabei finden zum Abschluss-Stichtag relevante Zinssätze der Vertragspartner Anwendung. Als Wechselkurse werden die am Abschluss-Stichtag geltenden Mittelkurse verwendet. In Optionspreismodelle finden aktuelle Marktvolatilitäten Eingang. Bei zinstragenden derivativen Finanzinstrumenten wird zwischen dem Clean

Price und dem Dirty Price unterschieden. Im Unterschied zum Clean Price umfasst der Dirty Price auch die abgegrenzten Stückzinsen. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen dem Full Fair Value bzw. dem Dirty Price.

**Angaben zum Kreditrisiko.** Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich eine Forderung bzw. Verbindlichkeit in Höhe des Saldos. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 77 Mio. € (31. Dezember 2013: 40 Mio. €), die das Ausfallrisiko weiter reduzierten. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 747 Mio. € (31. Dezember 2013: 771 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. Juni 2014 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 1 Mio. € (31. Dezember 2013: maximales Ausfallrisiko: 3 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten.

An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten, weshalb die hierfür ausgewiesenen Forderungen in Höhe von 800 Mio. € (31. Dezember 2013: 941 Mio. €) zum Abschluss-Stichtag keinen Ausfallrisiken unterlagen. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert. Die unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesenen gezahlten Collaterals unterliegen keinem Ausfallrisiko und bilden daher eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten.

## ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN.

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 30. Juni 2014, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

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

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

## ORGANE.

### Veränderungen im Vorstand.

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

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

### Veränderungen im Aufsichtsrat.

Dr. Hans Bernhard Beus, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen a. D., hat sein Aufsichtsratsmandat bei der Deutschen Telekom AG mit Wirkung zum Ablauf des 5. Februar 2014 niedergelegt. In der Hauptversammlung am 15. Mai 2014 wurde Johannes Geismann, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, der zuvor bereits gerichtlich in den Aufsichtsrat bestellt worden war, in das Gremium gewählt.

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

**Verkauf von Anleihen der OTE.** OTE hat Anfang Juli 2014 das Bookbuilding-Verfahren für die Emission einer festverzinslichen Anleihe über 0,7 Mrd. € mit einer Laufzeit von sechs Jahren erfolgreich abgeschlossen. Der Kupon wurde mit 3,5% p.a. festgelegt. Von dem Gesamtvolumen der Anleihe von 0,7 Mrd. € wurden rund 0,5 Mrd. € bei Anleiheninhabern generiert, die ihre im Februar 2015 und Mai 2016 fälligen Anleihen andienen wollen, um die neue Anleihe zeichnen zu können. Das Nettoemissionsvolumen betrug somit 0,2 Mrd. €.

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

**T-Systems-Tochtergesellschaft erhält Auftrag zur Errichtung eines Mauterhebungssystems in Belgien.** Satellic N.V., ein am 22. Juli 2014 gegründetes Tochterunternehmen der T-Systems International GmbH, an dem die STRABAG AG mit 24% als Minderheitsgesellschafter beteiligt ist, hat den Auftrag für die Errichtung und den Betrieb eines satellitengestützten Lkw-Mauterhebungssystems in Belgien erhalten. Am 25. Juli 2014 wurde eine vertragliche Vereinbarung zwischen Satellic und Viapass, der in Belgien zuständigen Behörde, unterzeichnet. Sie hat eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren und sieht zunächst vor, dass Satellic in den kommenden 18 Monaten das neue Mauterhebungssystem aufbauen wird. Im Zuge des Ausschreibungsverfahrens hat die Deutsche Telekom AG für das Projekt eine Finanzierungszusage von bis zu 0,4 Mrd. € gegeben.

**Abschaltung T-Mobile US Netz.** Vor dem Vollzug des Zusammenschlusses mit MetroPCS hatte T-Mobile US Integrationspläne ausgearbeitet, wonach u. a. das CDMA-Netz (Code Division Multiple Access) von MetroPCS und bestimmte überzählige Basisstationen abgeschaltet werden sollen. Im Juli 2014 hat T-Mobile US mit der Abschaltung des CDMA-Netzes und der überzähligen Basisstationen begonnen.

Erläuterungen zu den jeweils im Juli 2014 erfolgten Änderungen bei den Klagen von Telefonbuchpartnerverlagen sowie der Fakturierung von Premium-SMS-Inhalten finden Sie im Abschnitt „Eventualverbindlichkeiten“, Seite 47.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER.

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und

im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Bonn, den 7. August 2014

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

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT.

### An die Deutsche Telekom AG, Bonn.

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2014, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 7. August 2014

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser  
Wirtschaftsprüfer

Verena Heineke  
Wirtschaftsprüferin

# WEITERE INFORMATIONEN.

## HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN.

### SONDEREINFLÜSSE.

Die folgende Tabelle zeigt die Herleitung des EBITDA, des EBIT und des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten Werte. Die Herleitungsrechnungen sind sowohl für die Berichtsperiode als auch für die Vorjahresvergleichsperiode und das Gesamtjahr 2013 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA H1 2014	EBIT H1 2014	EBITDA H1 2013	EBIT H1 2013	EBITDA Gesamtjahr 2013	EBIT Gesamtjahr 2013
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>10 055</b>	<b>4 918</b>	<b>8 111</b>	<b>3 217</b>	<b>15 834</b>	<b>4 930</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(64)</b>	<b>(64)</b>	<b>(255)</b>	<b>(255)</b>	<b>(535)</b>	<b>(540)</b>
Personalrestrukturierung	(59)	(59)	(273)	(273)	(506)	(506)
Sachbezogene Restrukturierungen	(2)	(2)	(10)	(10)	(16)	(16)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	(10)	(10)	(23)	(23)
Sonstiges	(3)	(3)	38	38	10	5
<b>USA</b>	<b>279</b>	<b>279</b>	<b>(80)</b>	<b>(80)</b>	<b>(232)</b>	<b>(329)</b>
Personalrestrukturierung	(91)	(91)	(62)	(62)	(179)	(179)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	(1)	(1)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	358	358	(17)	(17)	(52)	(52)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(97)
Sonstiges	12	12	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(39)</b>	<b>(39)</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>(179)</b>	<b>(793)</b>
Personalrestrukturierung	(29)	(29)	(28)	(28)	(327)	(327)
Sachbezogene Restrukturierungen	2	2	6	6	3	3
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	59	59	183	183
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(614)
Sonstiges	(12)	(12)	4	4	(38)	(38)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(190)</b>	<b>(196)</b>	<b>(229)</b>	<b>(242)</b>	<b>(416)</b>	<b>(431)</b>
Personalrestrukturierung	(72)	(72)	(87)	(87)	(212)	(212)
Sachbezogene Restrukturierungen	(78)	(84)	(85)	(98)	(128)	(130)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(23)	(23)	0	0	(71)	(84)
Sonstiges	(17)	(17)	(57)	(57)	(5)	(5)
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>1 518</b>	<b>1 518</b>	<b>(71)</b>	<b>(71)</b>	<b>(228)</b>	<b>(228)</b>
Personalrestrukturierung	(47)	(47)	(75)	(75)	(226)	(226)
Sachbezogene Restrukturierungen	(5)	(5)	(3)	(3)	(34)	(34)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1 698	1 698	9	9	40	40
Sonstiges	(128)	(128)	(2)	(2)	(8)	(8)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	(1)	(1)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	1	1	1	1
Sonstiges	1	1	(1)	(1)	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>1 505</b>	<b>1 499</b>	<b>(594)</b>	<b>(607)</b>	<b>(1 590)</b>	<b>(2 321)</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>8 550</b>	<b>3 419</b>	<b>8 705</b>	<b>3 824</b>	<b>17 424</b>	<b>7 251</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 301)		(1 331)		(2 772)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>2 118</b>		<b>2 493</b>		<b>4 479</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(726)		(771)		(1 364)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>1 392</b>		<b>1 722</b>		<b>3 115</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		1 223		1 577		2 755
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		169		145		360

**BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.**

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

in Mio. €

	30.06.2014	31.12.2013	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2013
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10 767	7 891	2 876	36,4%	10 874
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	39 104	43 708	(4 604)	(10,5)%	39 563
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 871</b>	<b>51 599</b>	<b>(1 728)</b>	<b>(3,3)%</b>	<b>50 437</b>
Zinsabgrenzungen	(853)	(1 091)	238	21,8%	(814)
Sonstige	(1 052)	(881)	(171)	(19,4)%	(980)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>47 966</b>	<b>49 627</b>	<b>(1 661)</b>	<b>(3,3)%</b>	<b>48 643</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 383	7 970	(3 587)	(45,0)%	5 243
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	287	310	(23)	(7,4)%	269
Derivative finanzielle Vermögenswerte	747	771	(24)	(3,1)%	972
Andere finanzielle Vermögenswerte	1 164	1 483	(319)	(21,5)%	785
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>41 385</b>	<b>39 093</b>	<b>2 292</b>	<b>5,9%</b>	<b>41 374</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN HALBJAHR 2014  
DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE  
KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE.**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>H1 2013/30. JUNI 2013</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2013 – WIE BERICHTET								
Deutschland	11 131	2 335	4 279	4 534	(1 944)	-	30 738	23 200
USA	8 366	813	1 738	1 818	(926)	1	38 830	26 888
Europa	6 747	859	2 237	2 196	(1 376)	(2)	35 552	12 601
Systemgeschäft	4 592	(176)	167	396	(329)	(14)	8 705	5 381
Group Headquarters & Group Services	1 452	(611)	(281)	(210)	(308)	(22)	91 594	51 218
<b>SUMME</b>	<b>32 288</b>	<b>3 220</b>	<b>8 140</b>	<b>8 734</b>	<b>(4 883)</b>	<b>(37)</b>	<b>205 419</b>	<b>119 288</b>
Überleitung	(3 346)	(3)	(29)	(29)	26	-	(87 271)	(33 203)
<b>KONZERN</b>	<b>28 942</b>	<b>3 217</b>	<b>8 111</b>	<b>8 705</b>	<b>(4 857)</b>	<b>(37)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>
<b>H1 2013/30. JUNI 2013</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG LOCAL BUSINESS UNITS								
ZUM 1. JANUAR 2014								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	31	9	18	18	(9)	-	268	94
Systemgeschäft	(196)	(9)	(18)	(18)	8	1	(277)	(102)
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SUMME</b>	<b>(165)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(1)</b>	<b>1</b>	<b>(9)</b>	<b>(8)</b>
Überleitung	165	-	-	-	1	(1)	9	8
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>H1 2013/30. JUNI 2013</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNG JOINT VENTURE EE								
ZUM 1. JANUAR 2014								
Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	-	-	-	-	-	-	(5 844)	-
Systemgeschäft	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	-	-	-	-	-	-	(7 998)	1
<b>SUMME</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(13 842)</b>	<b>1</b>
Überleitung	-	-	-	-	-	-	13 842	(1)
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>H1 2013/30. JUNI 2013</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2014								
Deutschland	11 131	2 335	4 279	4 534	(1 944)	-	30 738	23 200
USA	8 366	813	1 738	1 818	(926)	1	38 830	26 888
Europa	6 778	868	2 255	2 214	(1 385)	(2)	29 976	12 695
Systemgeschäft	4 396	(185)	149	378	(321)	(13)	8 428	5 279
Group Headquarters & Group Services	1 452	(611)	(281)	(210)	(308)	(22)	83 596	51 219
<b>SUMME</b>	<b>32 123</b>	<b>3 220</b>	<b>8 140</b>	<b>8 734</b>	<b>(4 884)</b>	<b>(36)</b>	<b>191 568</b>	<b>119 281</b>
Überleitung	(3 181)	(3)	(29)	(29)	27	(1)	(73 420)	(33 196)
<b>KONZERN</b>	<b>28 942</b>	<b>3 217</b>	<b>8 111</b>	<b>8 705</b>	<b>(4 857)</b>	<b>(37)</b>	<b>118 148</b>	<b>86 085</b>

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

## GLOSSAR.

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

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

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

## DISCLAIMER.

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

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

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

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

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

<b>7. August 2014</b>	<b>6. November 2014</b>	<b>9.–10. Dezember 2014</b>	<b>26. Februar 2015</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2014	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2014	Kapitalmarkttag 2014	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2014
<b>13. Mai 2015</b>	<b>21. Mai 2015</b>	<b>6. August 2015</b>	
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2015	Hauptversammlung 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2015	

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

## IMPRESSUM.

Deutsche Telekom AG  
Unternehmenskommunikation  
D-53262 Bonn

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

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

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

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

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

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

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

KNr. 642 100 156 deutsch  
KNr. 642 100 157 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.

