



DEUTSCHE TELEKOM

Q1/15 RESULTS

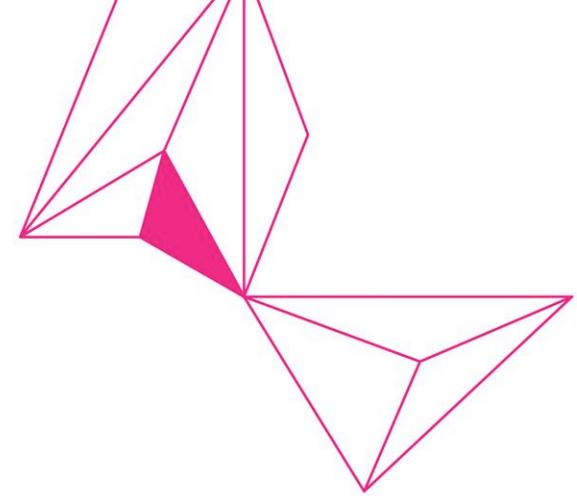
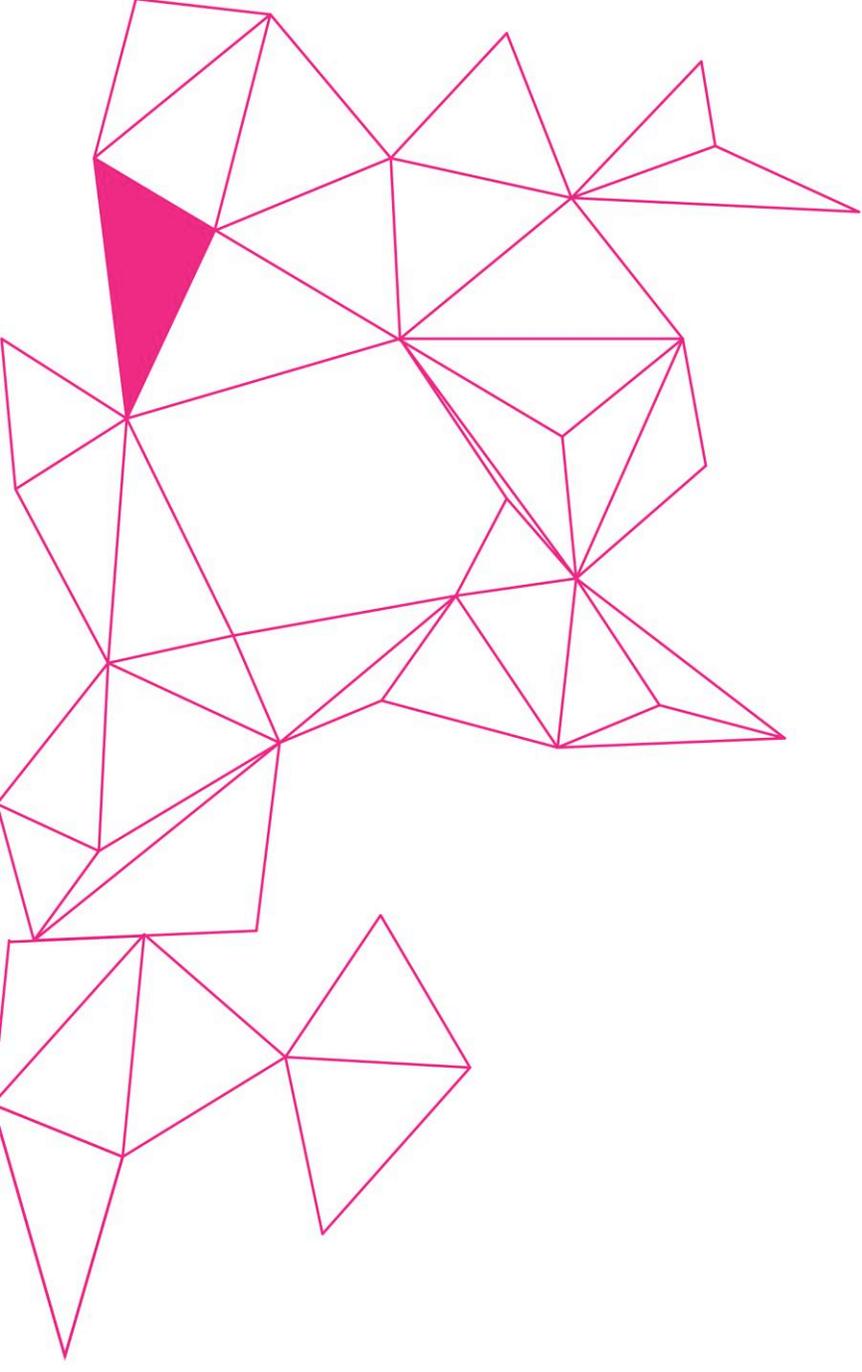


LIFE IS FOR SHARING.

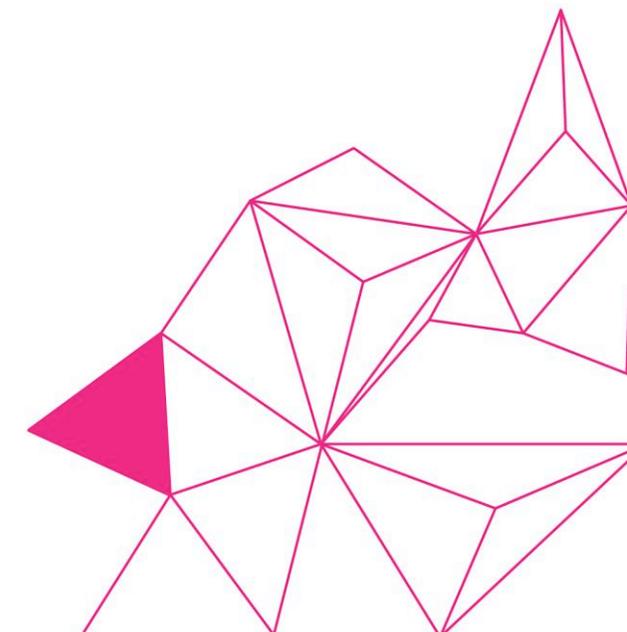
DISCLAIMER

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

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



REVIEW Q1/15



LEADING EUROPEAN TELCO: GOOD START INTO THE YEAR

Q1/15 FINANCIAL HIGHLIGHTS GROUP

- Group revenue growth of 13% to €16.8 billion, organic growth of 4.7%
- Adj. EBITDA growth of 11% to €4.6 billion , organic growth of 5.6%¹
- FCF of €0.9 billion in line with FY guidance
- Adj. net profit grows 77% to €1 billion¹
- Group guidance FY 2015 confirmed²

Q1/15 HIGHLIGHTS

Germany

- Strong revenue trends (+1.9%) driven by mobile service revenues (+2.8%) and equipment sales. Adj. EBITDA margin stable at 40% level
- Strong customer KPIs:, 76k broadband net adds, TV net adds 74k, Fiber net adds (incl. wholesale) more than doubled to 463k. Magenta EINS converged product with 400k additions, line losses reduced by 39%

US

- US\$ revenue grows 11.7%, service revenue grows 9.1% and adj. EBITDA 18.4%.
- 1.8 million customers added. Net add forecast for full year raised while maintaining adj. EBITDA guidance

Europe

- Improved revenue and adj. EBITDA trends: Revenue -0.6% to €3.1 billion. Adj. EBITDA -1.9% to €1 billion

1) Adj. EBITDA and net profit include €175 million other operating income from a settlement. Net profit also supported by re-classification of EE JV as held for sale 2) Guidance excludes €175 million other operating income from a settlement



LIFE IS FOR SHARING.

Q1/15: KEY FIGURES

€ MN	Q1		
	2014	2015	Change
REVENUE	14,894	16,842	13.1%
ADJ. EBITDA	4,121	4,574	11.0%
ADJ. NET PROFIT ²	587	1,036	76.5%
NET PROFIT ²	1,817	787	-56.7%
ADJ. EPS (IN €)	0.13	0.23	76.9%
EPS (IN €)	0.41	0.17	-58.5%
FREE CASH FLOW ³	983	865	-12.0%
CASH CAPEX ⁴	2,065	2,530	22.5%
NET DEBT (IN € BN)	38.0	46.3	22.0%

1) Adj. EBITDA in Q1/15 includes €175 million other operating income in GHS from a settlement of EE JV as held for sale 3) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment

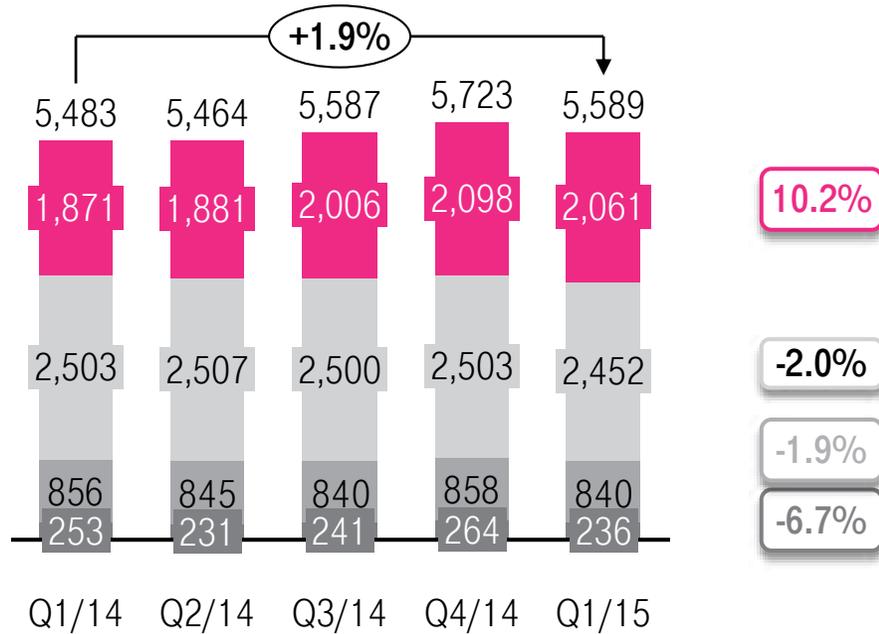
2) Net profit and adj. net profit include €175 million other operating income from a settlement. Net profit and adj. net profit also supported by re-classification 4) Before spectrum payments. Q1/14: €132 million; Q1/15: €1,899 million



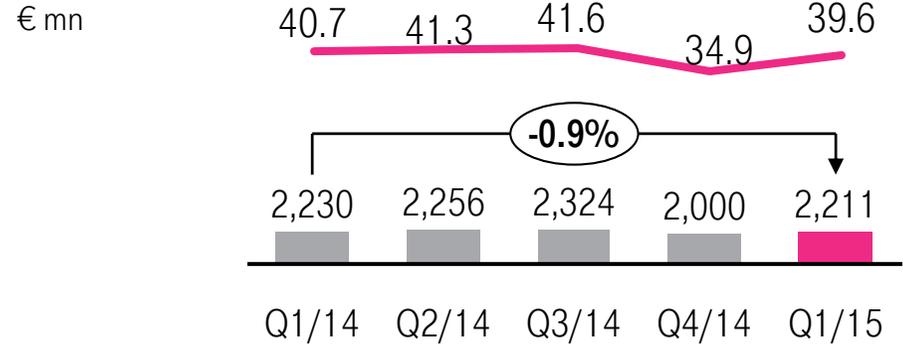
GERMANY: GOOD MOMENTUM IN MOBILE DRIVES REVENUE GROWTH

REVENUE¹

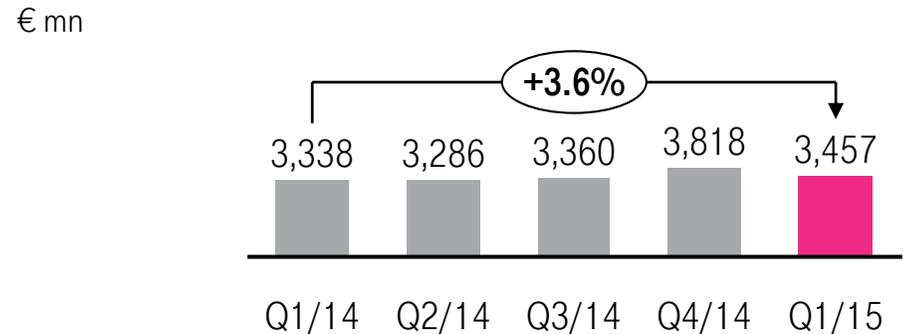
€ mn Mobile Core fixed Wholesale services Others



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



ADJ. OPEX



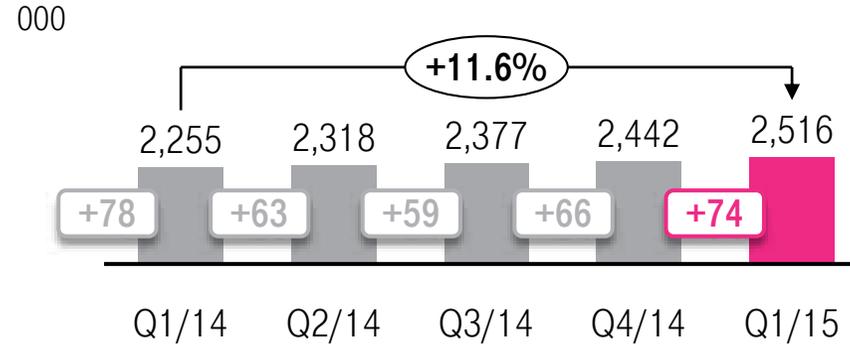
1) Online consumer service revenues in "others" have been allocated to revenues from core fixed since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

GERMANY FIXED: STRONG UPTAKE IN BROADBAND. FIBER NET-ADDS DOUBLED

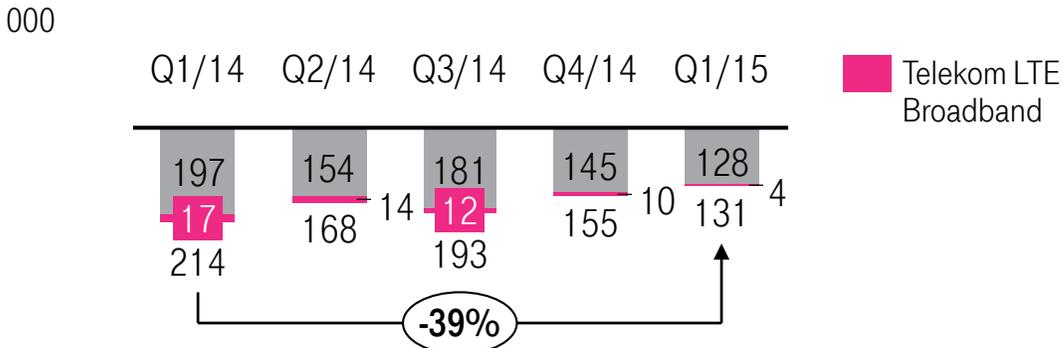
GERMAN BROADBAND MARKET¹



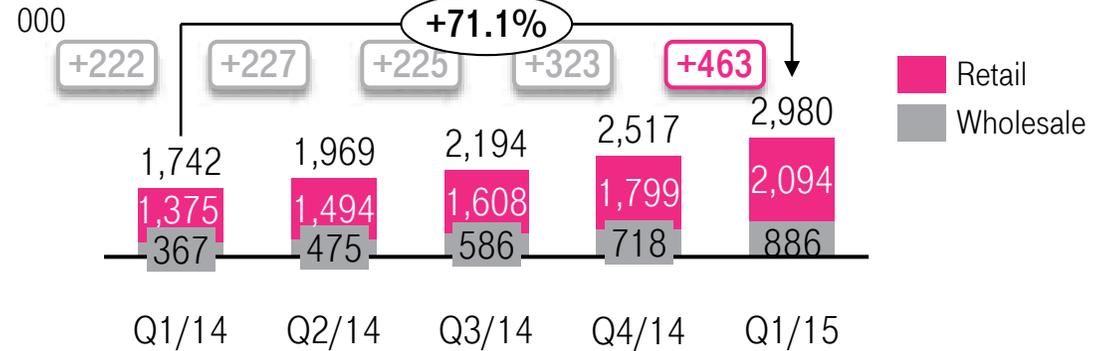
ENTERTAIN CUSTOMERS



LINE LOSSES



FIBER CUSTOMERS²



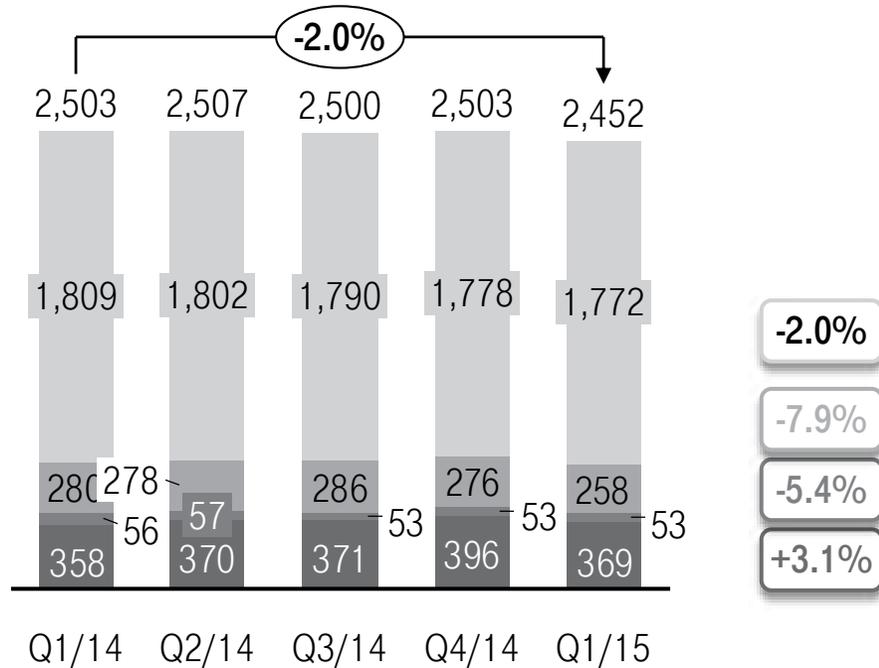
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

GERMANY FIXED: UPSELLING AND FIBER IMPROVE REVENUE TRENDS

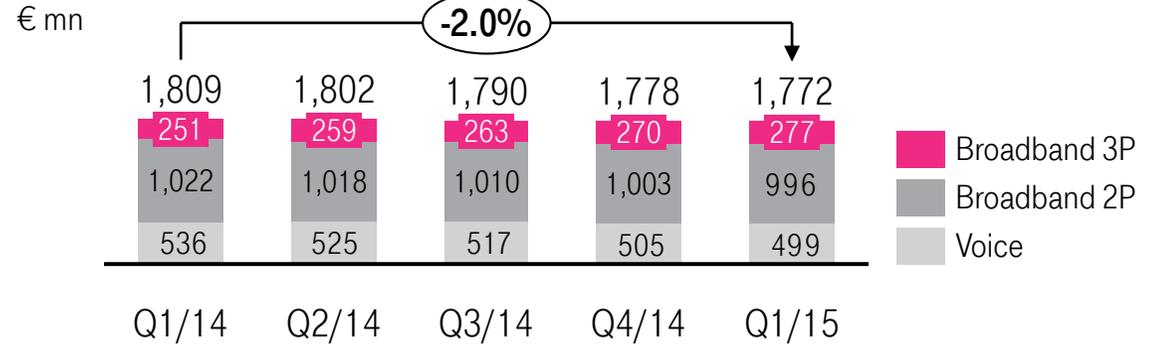
FIXED NETWORK REVENUES (CORE FIXED)¹

€ mn

- Fixed Revenues
- Revenues from add-on options
- Variable Revenues
- Other Revenues

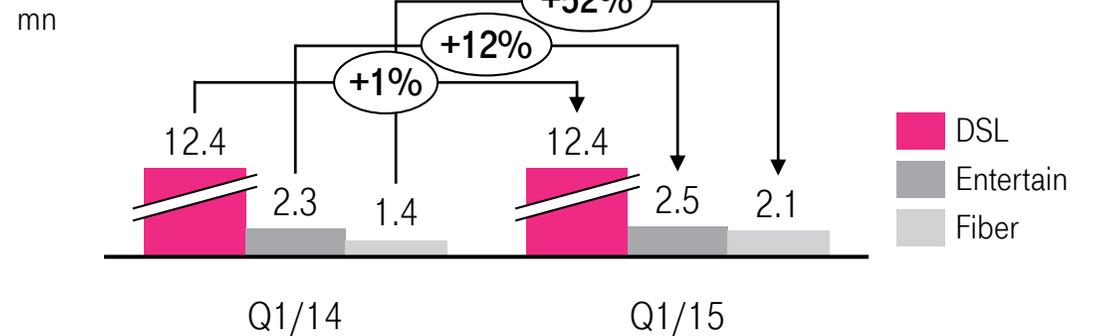


FIXED REVENUES (FIXED LINE)²



RETAIL UPSELL STRATEGY ACCESS

% calculated on exact numbers

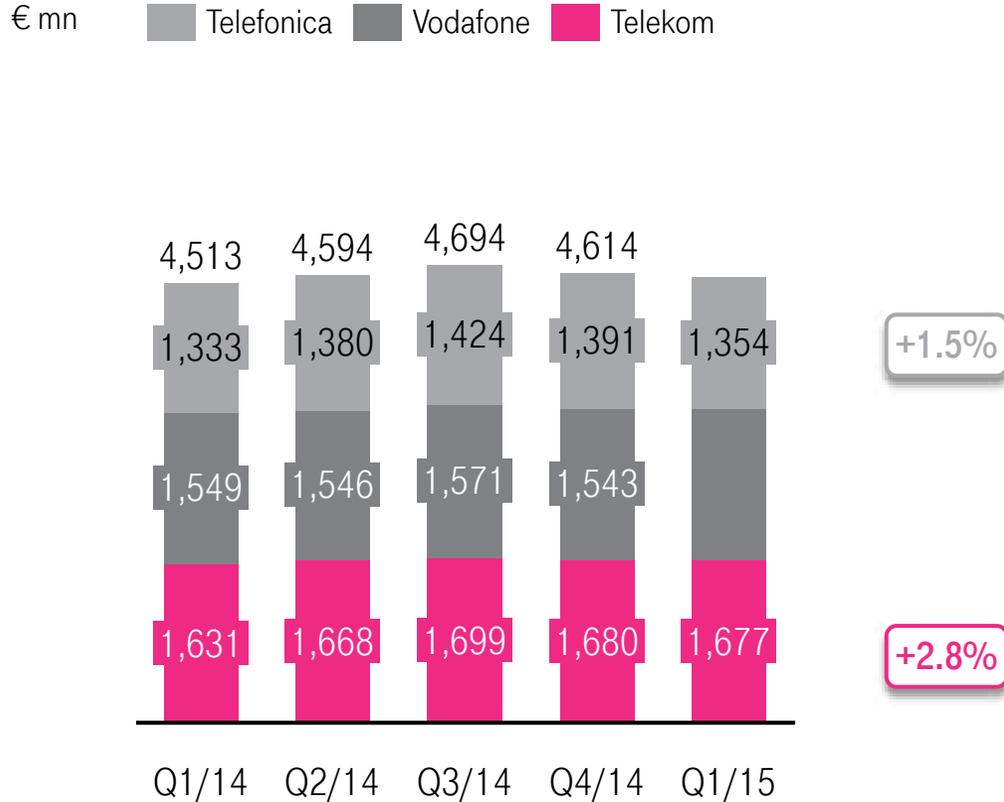


1) Online consumer service revenues have been allocated to revenues from add-on options since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

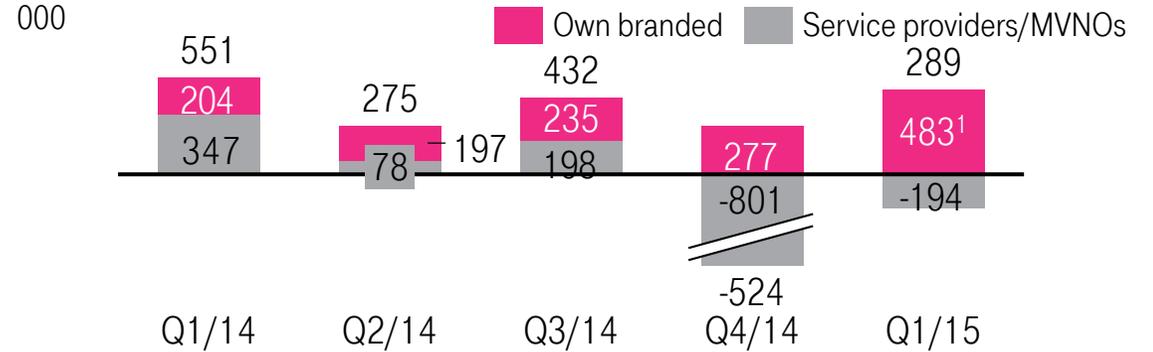
2) Revenues from supplement accesses have been allocated from broadband double play revenues to voice revenues since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

GERMANY MOBILE: GERMAN MOBILE MARKET GROWING. DT WITH FOCUS ON QUALITY

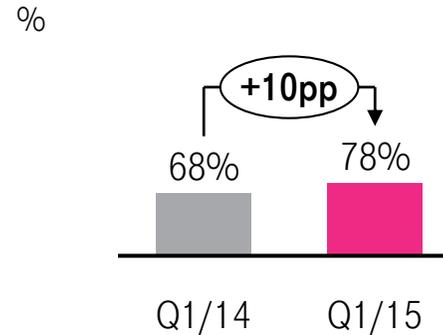
GERMAN MOBILE MARKET SERVICE REVENUE



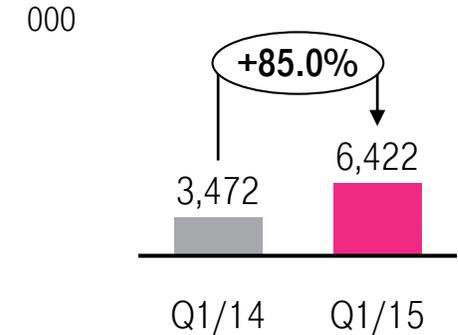
CONTRACT NET ADDS



SMARTPHONE PENETRATION²



LTE CUSTOMERS³



1) Q1/15 Impacted by reclassification of net 288k

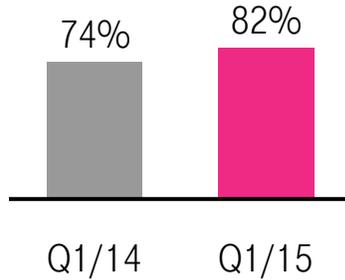
2) Of own branded retail customers

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

GERMANY: GROWTH IN CAPEX FROM 0.7 TO 0.9 BILLION € ACCELERATES HIGH SPEED INFRASTRUCTURE ROLL-OUT AND IP-MIGRATION

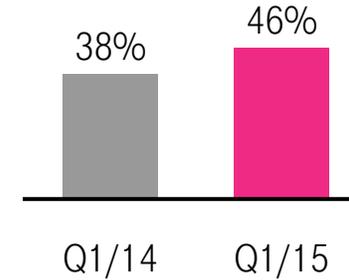
INS- STATUS LTE ROLLOUT

POP Coverage in %¹



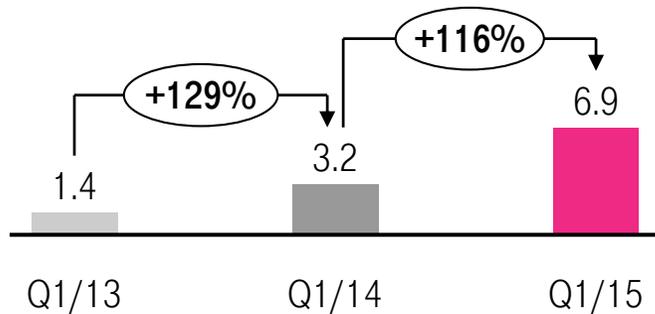
INS- STATUS FIBER ROLLOUT²

Household coverage in %

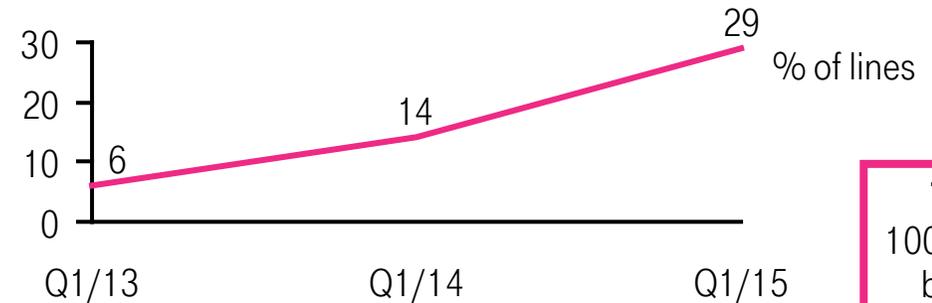


STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)

mn



STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)



Target:
100% of lines
by 2018!

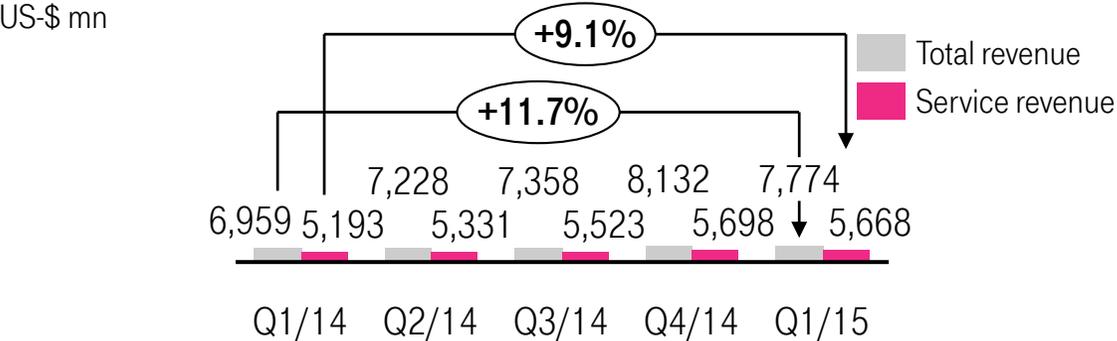
1) outdoor coverage 2) in % of households within fixed network coverage in Germany



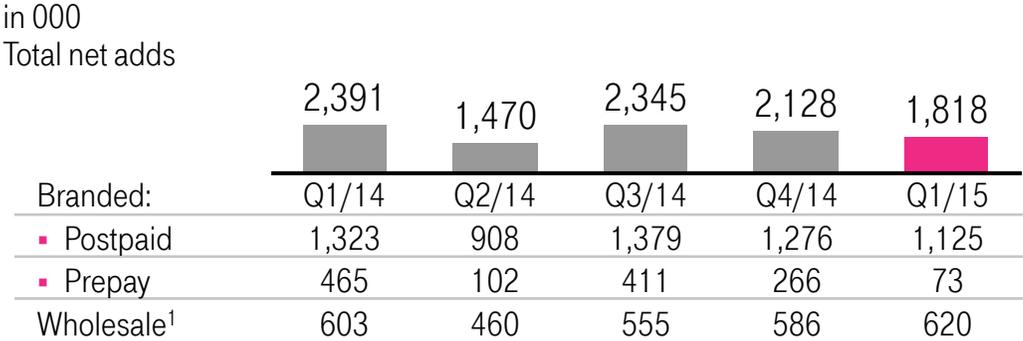
LIFE IS FOR SHARING.

TMUS: CONTINUED SUBSCRIBER MOMENTUM. INDUSTRY LEADING GROWTH IN REVENUE AND ADJ. EBITDA. NET ADD FORECAST RAISED

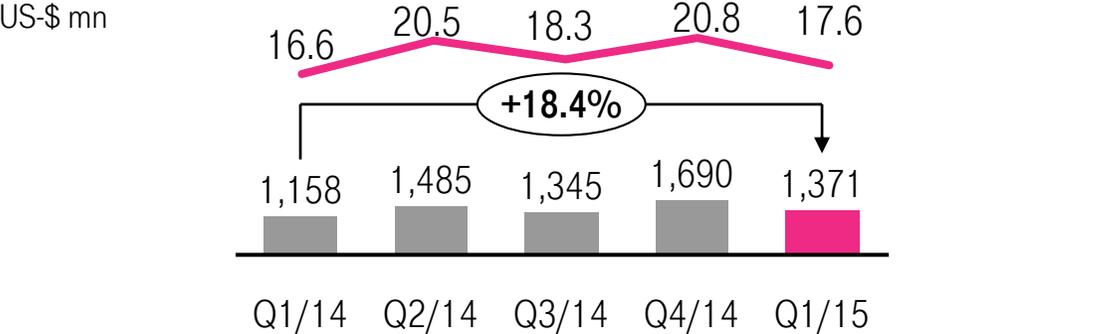
REVENUE AND SERVICE REVENUE



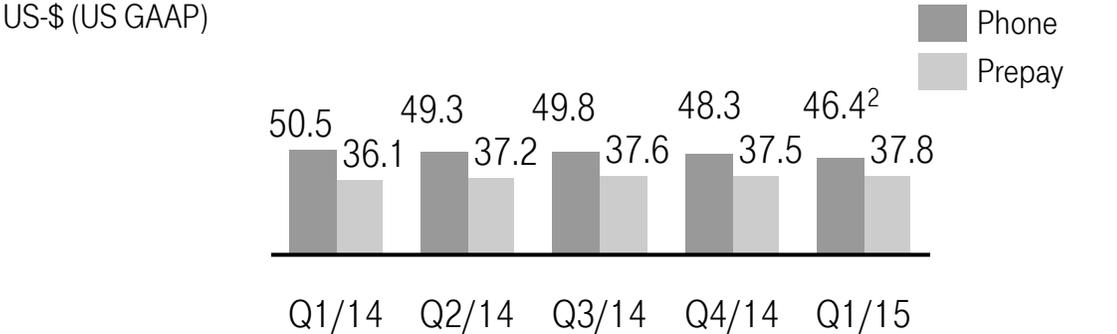
NET ADDS



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID PHONE AND PREPAY ARPU



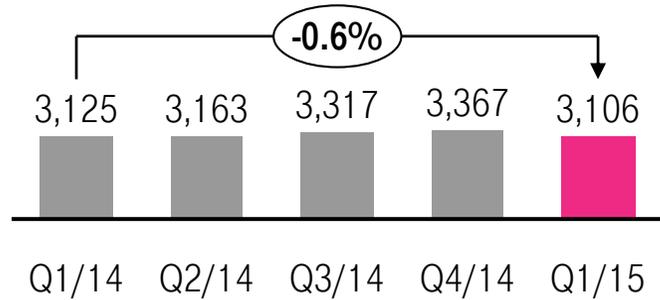
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.

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

EUROPE: STEADY IMPROVEMENT IN ORGANIC REVENUE TRENDS

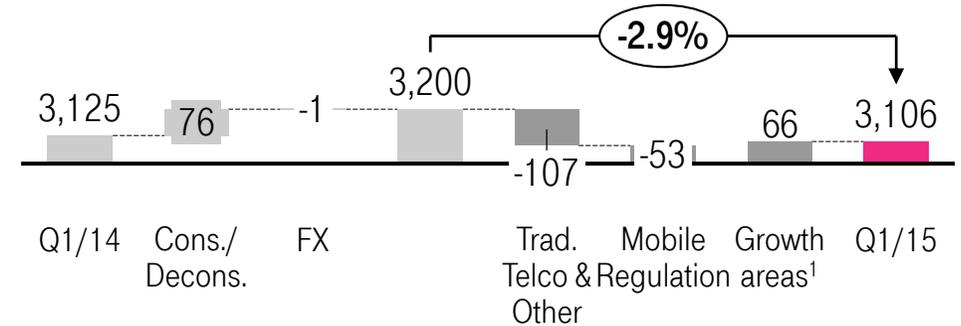
REVENUE AS REPORTED

€ mn



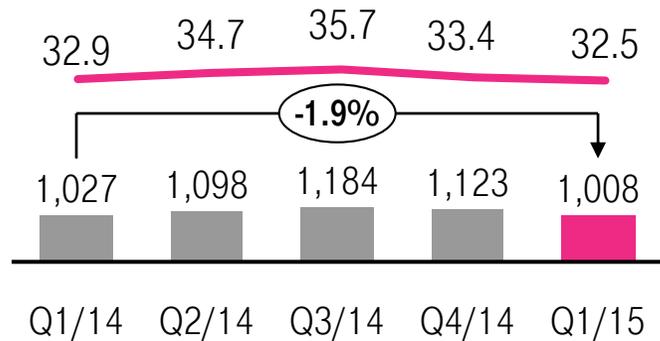
ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT

€ mn



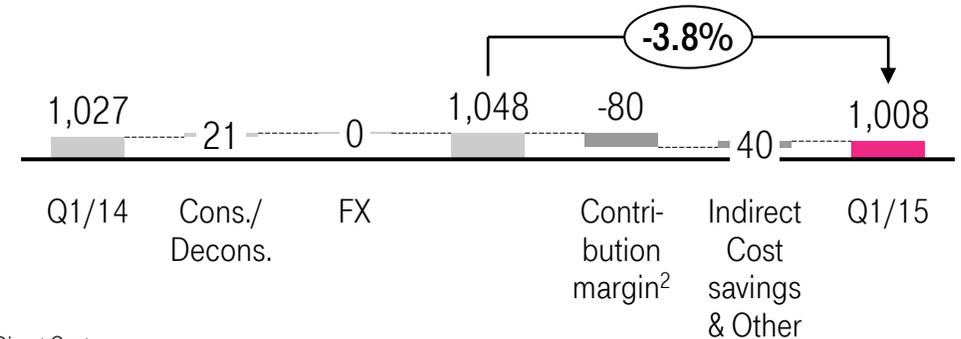
ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %) AS REPORTED

€ mn



ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT

€ mn



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

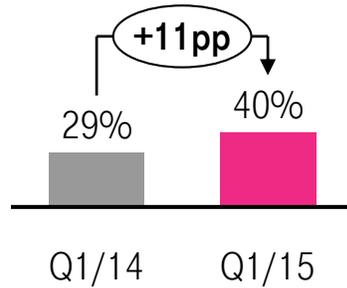


LIFE IS FOR SHARING.

EUROPE: FOCUS ON TECHNOLOGY LEADERSHIP AND BEST CUSTOMER EXPERIENCE

IP MIGRATION

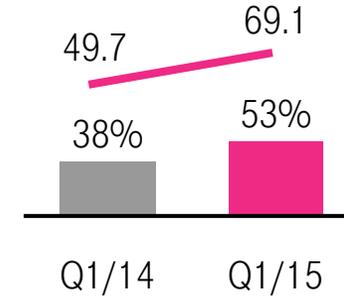
IP share of fixed network access lines



LTE ROLLOUT

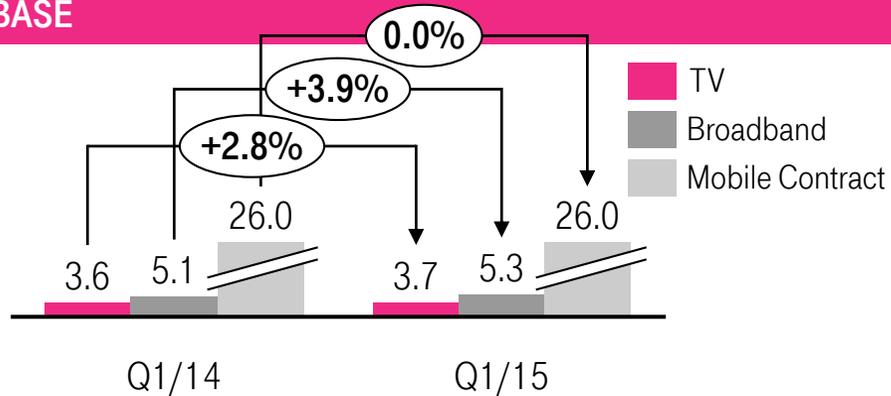
LTE outdoor pop coverage

in mn and %



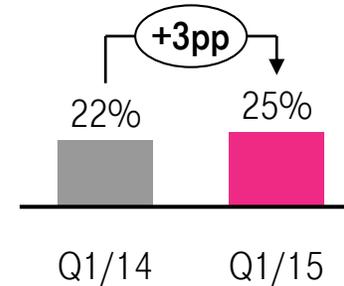
CUSTOMER BASE

mn



CONNECTED HOME

Connected Home share of Fixed Revenues



LIFE IS FOR SHARING.

SYSTEMS SOLUTIONS: MARKET UNIT WITH IMPROVED PERFORMANCE

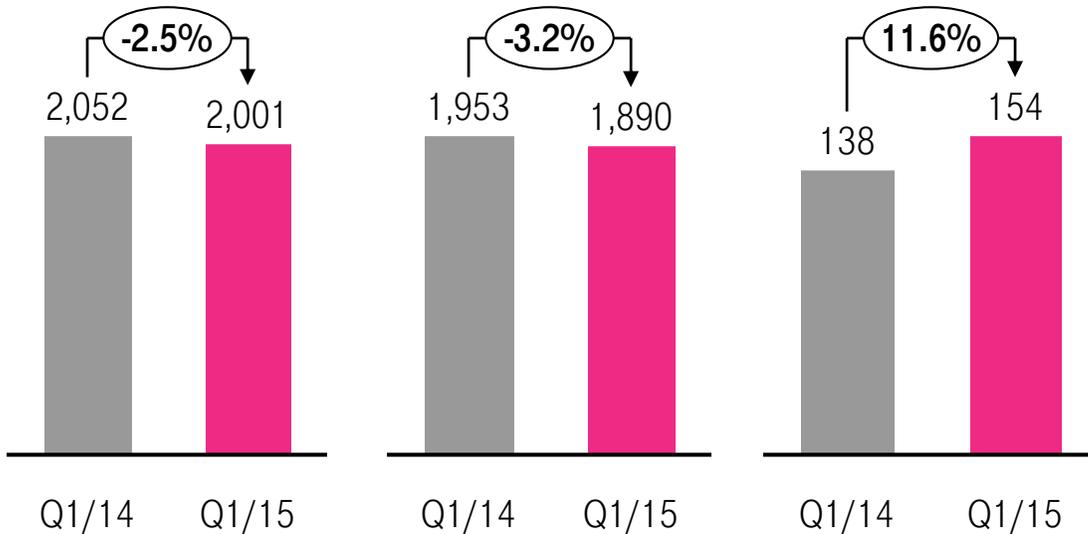
T-SYSTEMS FINANCIALS

€ mn

TOTAL REVENUE

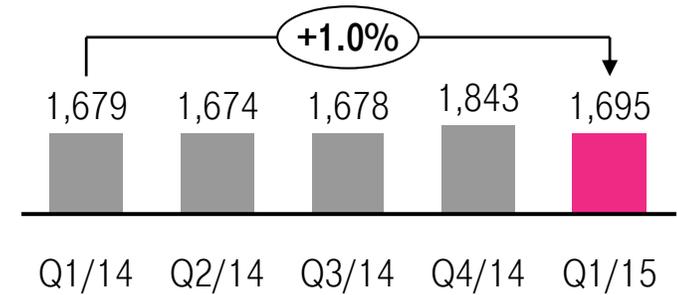
ADJ. OPEX

ADJ. EBITDA



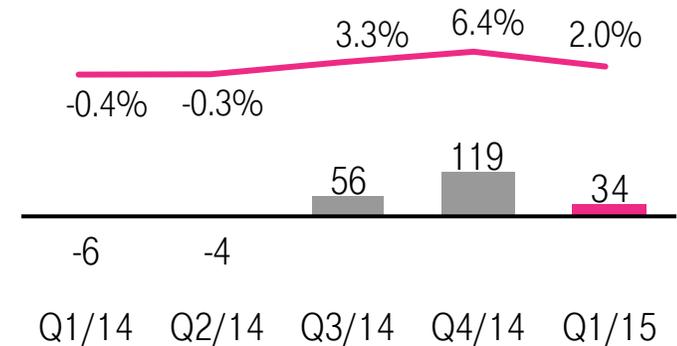
REVENUE MARKET UNIT

€ mn



ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT

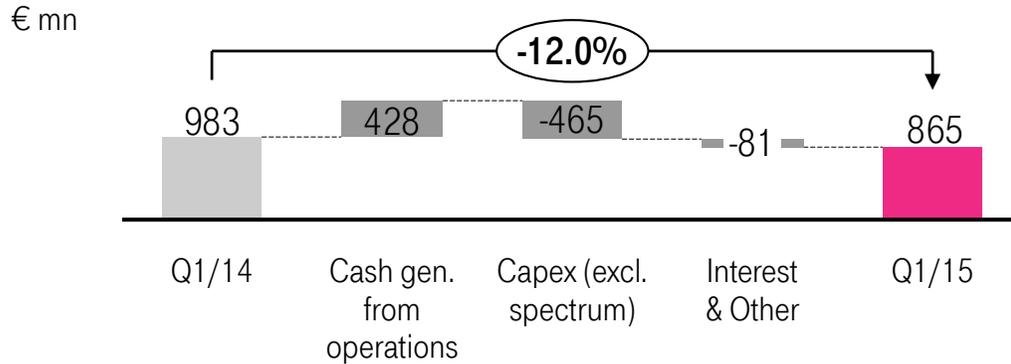
%
€ mn



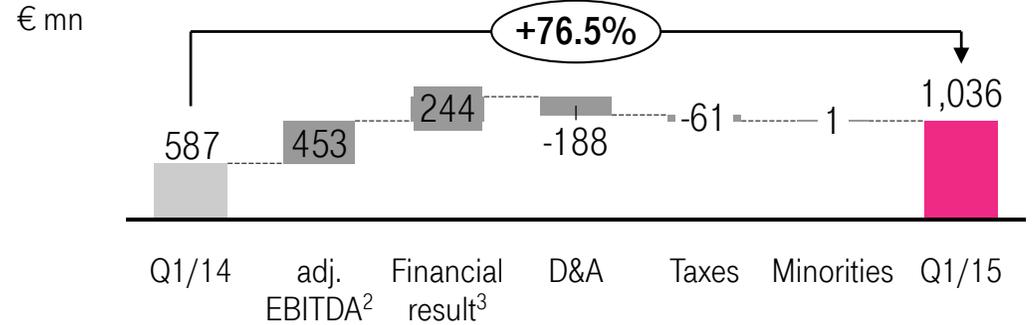
LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: FCF IN LINE WITH FULL YEAR EXPECTATIONS

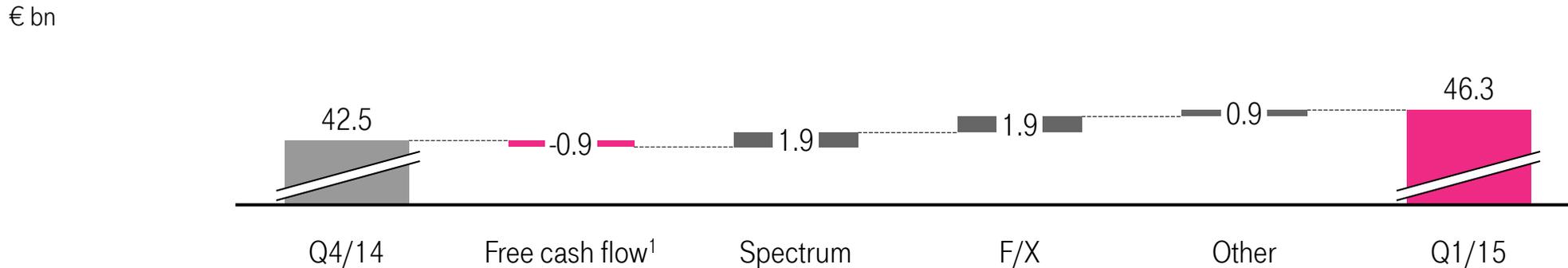
FREE CASH FLOW Q1/15¹



ADJ. NET INCOME Q1/15



NET DEBT DEVELOPMENT Q1/15



1) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment 2) Adj. EBITDA includes €175 million other operating income from a settlement. 3) Financial result supported by re-classification of EE JV as held for sale

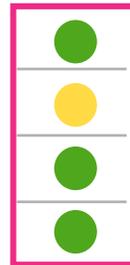


LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS

€ BN	31/03/2014	30/06/2014	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015
BALANCE SHEET TOTAL	117.3	118.0	125.0	129.4	137.5
SHAREHOLDERS' EQUITY	32.8	32.5	34.0	34.1	37.0
NET DEBT	38.0	41.4	41.8	42.5	46.3
NET DEBT/ADJ. EBITDA ¹	2.2	2.4	2.4	2.4	2.6
EQUITY RATIO	27.9%	27.5%	27.2%	26.3%	26.9%

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



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

BBB+	stable outlook
Baa1	stable outlook
BBB+	stable outlook

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

KEY MESSAGE Q1: EXECUTING ALONG OUR STRATEGY

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



FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

INVESTOR RELATIONS CONTACT DETAILS

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

E-Mail investor.relations@telekom.de

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



IR WEBPAGE

www.telekom.com/investors



IR TWITTER ACCOUNT

www.twitter.com/DT_IR

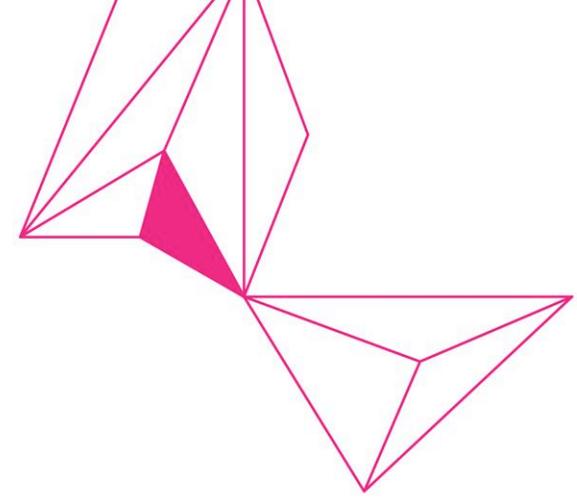
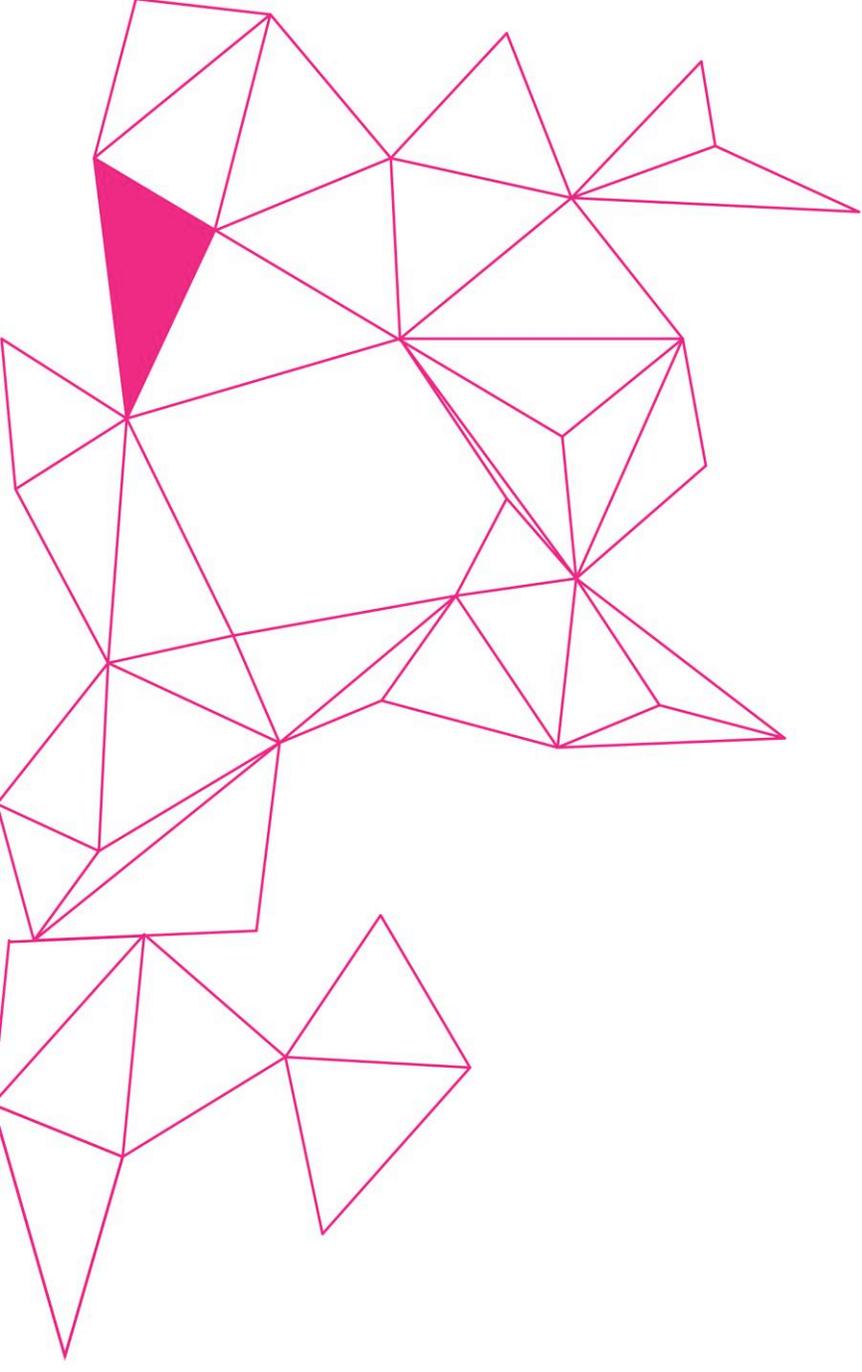


IR YOUTUBE PLAYLIST

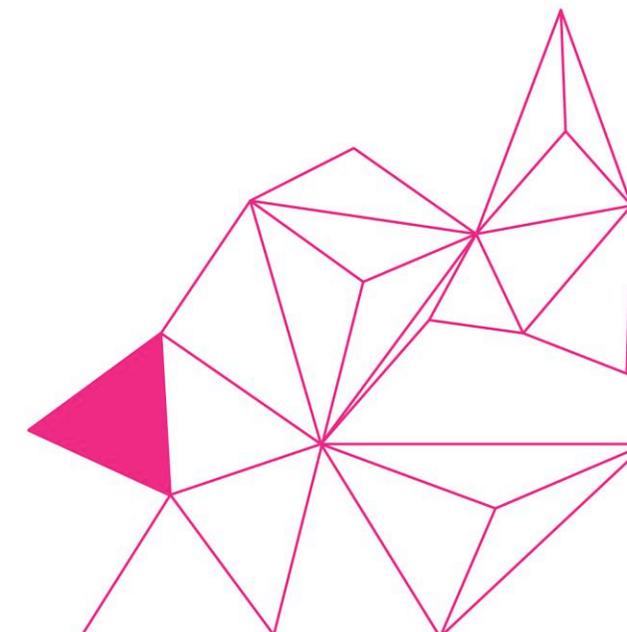
www.youtube.com/deutschetelekom



LIFE IS FOR SHARING.



THANK YOU!



13-May-2015

Deutsche Telekom AG (DTE.DE)

Q1 2015 Earnings Call

CORPORATE PARTICIPANTS

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

Stephan Eger
Investor Relations, Senior Executive Vice President

OTHER PARTICIPANTS

Tim D. Boddy
Goldman Sachs International

Robert J. Grindle
Deutsche Bank AG (Broker UK)

Dominik Klamann
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Roshan Ranjit
Nomura International Plc

Peter Kurt Nielsen
Kepler Capital Markets SA (UK)

Polo Tang
UBS Ltd. (Broker)

Simon H. Weeden
Citigroup Global Markets Ltd.

Ulrich W. Rathe
Jefferies International Ltd.

Frederic Boulan
Merrill Lynch International

Mathieu Robilliard
Barclays Capital Securities Ltd.

MANAGEMENT DISCUSSION SECTION

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

OVERVIEW

- Let's make it quick
- I know all of you have already looked into the deck
- I think, overall, I could say, we have shown a very disciplined execution on what we have showed at the Capital Markets Day; and overall, we delivered a quite solid quarter with the good momentum on the customer propositions and we even are able to confirm our guidance

Earnings Summary

- Financially, we delivered a strong set of results, and we are well on track to reach the full-year guidance
- First, we delivered organic revenue growth of 4.7% for total group
- The headline revenue growth was even stronger at 13% here, benefiting from the strong U.S. dollar
- Q2 adjusted EBITDA grew 11% to €4.6B
 - Organic year-on-year growth was 5.6%

- Our adjusted net income grew 77% to €1 B
- Please note that both our adjusted EBITDA and the net income benefited from €175mm one-timer
- On the FCF level, we delivered €0.9B, well on track for our full-year target of around €4.3B

FY Guidance

- Our full-year guidance for around €18.3B EBITDA and around €4.3B FCF remain unchanged
- Again, our guidance is based on last year's average exchange rate
 - And for this year, we will translate that into €19.3B adjusted EBITDA at today's dollar spot rate
- Please note that our unchanged 2015 adjusted EBITDA and FCF target excludes the €175mm one-timer, I already mentioned

SEGMENT RESULTS.....

Germany

- To the segments, in Germany, I think, overall, I'd like to say that we are showing a very strong customer momentum, both on mobile and on fixed
 - But for me, especially the performance on broadband, net adds on MagentaEINS was stunning
- We are executing on our integrated network strategy, increasing our LTE coverage to 82% of POPs and our fiber coverage to 46% of all households, which is an increase of eight percentage points, year-on-year

BROADBAND NET ADDS

- Our broadband net adds were the strongest in years, and the numbers of customers on our fiber network increased by almost 0.5mm just in this quarter, which is double the growth of the prior-year
- We further accelerated our total IP migrations to 1.1mm, only this quarter, taking the total to close to seven million IP-based lines, or 29% of the total, up from 14% a year-ago
 - So, even here, well on track for our targets to migrate the whole network by 2018

MAGENTAEINS

- Our MagentaEINS, convergent proposition, which we launched last September, continued to prove very popular here in Germany
- We added 400,000 new Magenta One customers in the quarter taking the total of 906,000 customers here in the base
- And we are able to achieve growth in total household ARPU, which is even something we appreciate

MOBILE BUSINESS

- In mobile, our focus on network quality and upselling is clearly paying off
- We further increased our service revenue market share in a market that has now returned to overall growth

US

- Coming to the U.S., after the announcement of our U.S. team, the share price improved nicely to \$34.6 due to the great development
- The team in the U.S. is doing a great job in all regards

CUSTOMER ACQUISITIONS

- We had another outstanding quarter of customer acquisitions, while achieving record-low churn
- The postpaid phone churn was down to 1.3% in the quarter, so down from almost 1.5% a year -ago, which is the best ever at T-Mobile US
- Our LTE network now covers 275mm POPs, and we will reach 300mm people by year-end

INTEGRATION OF METROPCS NETWORK

- The integration of the MetroPCS network is way ahead of plan, and the new 700 megahertz frequencies covering 60% of the U.S. population, they are beginning to go live
- With 1.8mm net adds, we delivered the eighth consecutive quarter with more than one million net adds and we're able to raise the full-year guidance for branded postpaid net adds
- We now expect 3mm to 3.5mm net additions, up from 2.2mm to 3.2mm from our original guidance

REVENUES AND ADJUSTED EBITDA

- Our U.S. revenues grew 12% in the quarter, and our adjusted EBITDA by 18%
- Despite the substantial increase in our subscriber growth guidance, we remain committed to our EBITDA and CapEx guidance for the U.S. business

Europe

IP MIGRATION

- Now, let me come to Europe
- Our industry-leading IP migration continues at rapid pace, and we will now reach 40% of homes
- Our LTE network already covers 53% of the population in our footprint

MAGENTA EINS PLANS

- We continue to innovate the customer experience, for instance, through the launch of convergent MagentaEINS plans in Slovakia or fully flexible mobile plans in the Netherlands
- Positively, the European business was able to moderate revenue declines to only minus 0.6% and the EBITDA decline to only 2% in this quarter

T-SYSTEMS

- At T-Systems, the master plan, our restructuring program is well on its way
- We are seeing encouraging progress, especially in the market unit
- Revenue momentum is stabilizing accompanied by a meaningful improvement on profitability

FINANCIAL SUMMARY

Sales and EBITDA

- So, to quickly summarize our Q1 headline financials:
 - First, strong headline and organic sales growth driven in particular by the excellent momentum of our U.S. operation and our German mobile business, both in terms of service revenues and handset sales

- Second, adjusted EBITDA growth of 11% continues to reflect strong U.S. momentum and cost-cutting efforts
- While this performance benefited from a one-timer related to a settlement, we believe it is important to appreciate our accelerated investments into our infrastructure, the IP migration and the upselling of our customers towards higher-value services

Net Profit and FCF

- Adjusted net profit grew strongly as well also benefiting from the mentioned settlement, but also, the reclassification of EE as an asset held-for-sale
 - Meanwhile, our reported net income decline is explained by last year's successful disposal of Scout24
- Our FCF of €0.9B reflects a meaningful increase in cash CapEx
- The settlement I already mentioned did not contribute to FCF in this quarter, this coming in the remainder of this year
- The increase in our net debt is primarily driven by the acquisition of spectrum in the U.S., and the strong U.S. dollar
 - You should know this is a translation risk with our self-funding strategy
 - The main part of the obligation is always getting repaid in the U.S

SUMMARY COMMENTS

- In summary, we were all happy with this quarter in operational terms
- We are able to accommodate major long-term investments, while achieving some very strong customer metrics and confirming our full-year financial guidance
- We see that the investments into broadbands are paying off
- Customers are really taking the offers

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

OPERATION AND FINANCIAL RESULTS

Germany

- Let's move to the operation and financial details of the quarter
- And as always, let's start with Germany
- I think we're really happy with our performance in the first – in Germany in the quarter
- German revenues grew by 1.9% year-on-year, driven by particular – by good momentum in mobile
- Positively, the German market as a whole is growing

MOBILE SERVICE AND CORE FIXED LINE REVENUES

- Our mobile service revenues grew by 2.8% year-on-year; again, faster than the peers, and a further improvement compared to an already strong last quarter
 - While these numbers should not be extrapolated into the coming quarters due to more difficult comps and Magenta One discounts, we are confident for the rest of the year, and I think we certainly will outperform the market in 2015 here again

- Our mobile revenues further benefited from very strong growth in equipment sales, mainly due to retention activities, but also an exceptionally high volume of spot handset deals
- Core fixed line revenues declined by 2%, continuing the steady improvement of the previous quarters

WHOLESALE REVENUES

- Our wholesale revenues declined by 1.9% year-on-year, similar to Q4 performance, impacted by the decline in unbundling fees and regulatory effects, while demand for fiber is contributing positively

ADJUSTED EBITDA OPEX

- The adjusted EBITDA declined by just under 1% year-on-year in the quarter
- This is in line with our expectations and should be seen in the context of strong upselling activities, strong growth in fiber, and also, an accelerated all-IP migration
- The adjusted OpEx in Germany increased by 3.6% year-on-year, driven by these investments and the mentioned higher handset sales
 - Importantly, indirect costs declined year-on-year

MOBILE MARKET

- Turning to mobile, we estimate that the market, as a whole, grew more than 1% this quarter
- Within this growing market, we continue to increase our revenue share, based on peer-leading service revenue growth of 2.8% in the quarter
- Due to flat rate packages, it is increasingly difficult to allocate revenues to individual categories
 - But our data growth remained strong, while declines in SMS text continue to weigh on results

MOBILE CONTRACT SUBSCRIBER COUNT

- Operationally, we continued our strong performance in the quarter, while mobile contract subscriber count increased by 289,000
 - Moreover, the split between own branded and service provider customers was impacted by the reclassification of 349,000 Turkcell customers, which are now included in the own branded category
- Under our own Telekom and congstar brands, we added 134,000 contract net adds, slightly below previous quarter's performance
 - But this, again, was impacted by the derecognition of 61,000 internal cards

SMARTPHONE PENETRATION

- Beyond these superficial adjustments, our momentum remains positive, absolutely in line with our expectations
- The smartphone penetration in our own branded retail customer base continued to grow to now 78%, up from 76% at the end of the year, driven by another quarter of very strong smartphone sales
- Also positively, the number of LTE customers on our network in Germany, again grew strongly to 6.4mm, almost double the number one year ago

BROADBAND MARKET PERFORMANCE

- Our performance in the German broadband market was outstanding

- Driven by strongest quarterly broadband growth since Q1 2012, our line losses improved again to only 131,000, our best performance in more than a decade
- Our fiber growth continues to accelerate with 463,000 net adds in the quarter, double the intake of one year-ago
 - Of this, almost two-thirds came from our retail business
- In total, we already have almost 3mm fiber customers on our German network, reflecting growth of more than one million in the last 12 months
- We added 76,000 broadband customers in the quarter, benefiting from a strong demand for fiber and the success of our new convergent proposition, while it's too early to communicate a new target
 - We believe we are likely to exceed our guidance of 100,000 broadband net additions in Germany this year
- Our TV product, Entertain, also had a good quarter with 74,000 net adds
- Encouragingly, in our fiber areas, our take rate has been 40%

FIXED NETWORK REVENUE

- The overall fixed network revenue declined by 2% year-on-year while the fixed revenue fixed line, as per our back-up definition, declined by 2% year-on-year
- Within these fixed revenues, we saw fairly stable year-on-year decline in voice revenues of minus 6.9%
- Broadband revenues are also still declining, but improved slightly to minus 2.5%
 - And meanwhile, our TV revenues grew by 10.4%, similar to the run rate we've seen in Q4

OTHER FIXED NETWORK REVENUES

- In the other fixed network revenues, we saw the following trends
- The decline of 7.9% year-on-year in our variable revenues was in line with the trend of the previous quarters and is mainly driven by price, as well as volume decreases attributable to flat-rate components
- Fixed line add-on options declined by 5.4%, again, similar to Q4

OTHER REVENUES

- Other revenues, mainly from IT services and devices, grew by a similar 3.1% in the whole of 2014, but slowed compared to the previous quarter
- As mentioned, our wholesale revenues declined by 1.9% year-on-year, similar to Q4 performance, impacted by the decline in unbundling fees and regulatory effects, while demand for fiber and network services are contributing positively
- As we discussed at our recent Capital Markets Day, we're accelerating our investments in high-speed infrastructure
 - By the end of the quarter, we achieved 46% fiber household and 82% LTE coverage
- We added 0.7mm homes to our fiber footprint in the quarter, extending the coverage to 19.4mm homes
- VDSL is now available to 3.5mm homes

SUMMARY

- With this, we're well on track towards our stated targets
- In the quarter, we migrated almost 1.1mm retail and wholesale lines to our all-IP footprint
- We now already have 6.9mm retail customers on this platform in Germany, corresponding to 29% of our total lines

- This is double the number of one year ago, and we are well on track towards our 2018 targets

T-Mobile US Results

CUSTOMER ACQUISITION

- Let me now summarize the highlights of the quarter for T-Mobile US as all relevant numbers were already reported and discussed by our TMUS colleagues two weeks ago
- We had another outstanding quarter of customer acquisition, while achieving record low churn
- Postpaid churn was down to 1.3% in the quarter, down from almost 1.5% a year ago, and the best ever at T-Mobile US

PORTING RATIOS

- Porting ratios remain favorable and have improved since the end of the quarter
- Our LTE network now covers 275mm POPs, and we will reach 300mm people by the end of the year

BRANDED POSTPAID NET ADDS

- The integration of Metro PCS network is way ahead of plan and the new 700 megahertz frequencies covering 60% of the U.S. population are beginning to go live
- With 1.8mm net adds, we delivered the eighth consecutive quarter with more than one million net adds, and we're able to raise the full-year guidance for branded postpaid net adds
- We now expect 3mm to 3.5mm branded postpaid net adds, up from 2.2mm to 3.2mm

REVENUES AND EBITDA

- Our U.S. revenues grew by 12% in the quarter, service revenues grew by 9%, despite a one-off accrual related to the launch of our Data Stash proposition
- Without this accrual service revenues would have grown 11% year-on-year
- Despite the strong growth, T-Mobile US was able to grow EBITDA by 18% year-on-year
- Importantly, while TMUS has substantially raised its postpaid subscriber growth guidance, we maintain our stated EBITDA and CapEx guidance for the U.S. business

European Results

REVENUES

- Back across the Atlantic, our European segment was able to moderate revenue declines to only minus 0.6%, after a decline of 3.4% in the previous quarter
 - This, again, benefited from last summer's first time consolidation of GTS, but also reflected the planned unwind of our hubbing business, which we announced at the recent Capital Markets Day and which negatively impacted revenues by €35mm in the quarter and ongoing regulatory pressures
- Only adjusting for the GTS acquisition, organic revenues declined by 2.9% year-on-year; further adjusting for the unwind of the hubbing business, revenues declined by 1.6% year-on-year

HUNGARY AND AUSTRIA

- On a country basis, we are particularly pleased by our performance in Hungary and Austria

- Despite the challenging macro environment, we were able to generate stable revenues and slight EBITDA growth
 - Meanwhile, our Dutch business is impacted by intense competition and the rollover of the split contract launch
- We are responding to this challenge through innovative product offers and for what we believe is a superior mobile network proposition
- On a reported basis, the adjusted EBITDA on the segment declined by 1.9%
- Organically, the adjusted EBITDA declined by 3.8% year-on-year, after a decline of 4.7% in Q4
 - More than half of the decline was the result of regulation
- We are on track for our full-year targets here
- We made good progress towards the targets we presented at the Capital Markets Day, 40% of the lines are now on an IP platform, up 11% within the year
- And our LTE network now covers 53% of the population, up from 38% one year-ago
- Our TV, as well as broadband customer base are continuously growing, while our mobile contract customer base show a stable y-over-y development
- Moreover, our share of fixed revenues from connected home grew by 3% to 25%, especially driven by Hungary and Greece

Systems Solutions

- Turning to Systems Solutions, our result reflects our ongoing restructuring at the market unit, as well as continued cost savings delivered by Tel IT
- Gross revenues declined by 2.5%, substantially improved from minus 7.1% in the last quarter
- Positive exchange rate effects contributed two percentage points in that quarter
 - Positively, our market unit achieved 1% revenue growth, corresponding to a decline of only 1% without exchange rate tailwinds
- Systems Solutions EBITDA grew by 11.6% year-on-year or 8.7% organically, reflected a positive performance from the market unit, which posted a 44% year-on-year increase, benefiting from an improving product mix, efficiency measures, but also somewhat easier 2014 comparisons

GROUP FINANCIAL RESULTS

FCF

- Let's move to our group financials for the quarter
- Turning to FCF first
- Group FCF was down 12% to €865mm in the quarter, while quarterly cash flows can be seasonal and volatile
 - The most important message is that we think we are absolutely on track for our full-year guidance of around €4.3B
- Main drivers were a €428mm increase in cash generated from operations, mainly due to our strong EBITDA growth
 - This was offset by €464mm higher cash CapEx driven by investments in Germany and the U.S. €82mm higher other effects, mainly reflecting higher interest payments
- And, importantly, this quarter's FCF does not include the €175mm we booked in our adjusted EBITDA due to a legal settlement

Net Debt and Net Income

- Group net debt increased as anticipated to over €46B at the end of Q1, with the biggest moving parts being the €1.9B spectrum cost for the AWS spectrum in the U.S. and foreign exchange effect of €1.9B due to the strength of the U.S. dollar
- Our adjusted net income increased by 77% year-on-year in the quarter, was mainly driven by two effects:
 - The contribution of €175mm from the settlement we already mentioned
 - And a €259mm year-on-year impact related to the reclassification of EE as an asset, which is now held-for-sale

Balance Sheet Highlights

- Finally, we turn to our balance sheet ratios
- We are currently at 2.6 in net debt over adjusted EBITDA
- This reflects our investment, but it's also the result of currency and especially the effect of translating the balance sheet at spot rate and the P&L at average rates
 - If we were to use the same exchange rates, then the ratio would be below 2.5 times
- While we expect to stay over 2.5 times for Q2 as a result of our example, given dividend payment for 2014, we clearly expect to return back to our communicated corridor in H2
- Our rating remains stable at BBB+ and are well within our comfort zone with ranges from BBB to A -
- Our equity ratio decreased slightly y-over-y, but improved sequentially
- Based on these ratios, we believe we will continuously get excellent funding conditions in the debt capital markets

Timotheus Höttges*Chairman-Management Board & CEO*

CLOSING REMARKS

- Look, guys, I think this quarter shows that we are well executing in a disciplined collaboration on our strategy within the group
 - And we were able to present a quite solid number set here in the session
- I think all things are on plan
- And for me, the most important thing is that the customers are really taking up the new propositions, even at the high broadband investments which we have taken

QUESTION AND ANSWER SECTION

Stephan Eger

Investor Relations, Senior Executive Vice President

A

As always, if you like to ask a question, please press star one on your touchtone telephone, or hand it in via Twitter, e-mail or via the webcast. I'll announce your name when it's your turn to ask a question. Should you require to cancel your question, please then press star two.

And I think we will be getting started with Emmet Kelly from Morgan Stanley, who asked a question via e-mail. Emmet, you know various modern technology out there as well. So, Twitter and webcast can be used as well.

The first question was on Germany service revenue growth. At the Capital Markets Day, you mentioned broadly flat service revenues for 2014 to 2018. Is this still the expectation given the nice start?

The second question is how much have MagentaEINS discounts impacted the German service revenues in Q1 2015? And I think I'll just hand over, for the first part of the question, to Thomas.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Yeah. Thanks, Stephan. I think on the German service revenue growth, at the CMD, I think what we've said is we mentioned that A, we expect a CAGR of roughly 1% on the mobile service revenue from 2014 to 2018, and that we are convinced that we can, as we did last years, outperform the market in our performance.

What we've seen basically in Q1 is that market is doing better than we have anticipated. So, market development is better and we still, as we said, outperforming the market. I think there's an awesome development we're seeing here on our numbers with the 2.8%. And as we also mentioned in the Capital Markets Day, it is obviously a very conservative view, so there might be some upside.

On the Magenta One discounts, I think what we – still it's an early phase, but what we can say is, it's a very successful proposition, number one. Number two, we mentioned in Capital Markets Day that after transaction, we've seen a €4 increase, not a decrease. So, we see overcompensation of the discounts. And what I can tell you is that the trends we are seeing are improving, which is good to see here.

Tim D. Boddy

Goldman Sachs International

Q

Yes. Thanks for the question. I wanted to just focus a little bit on two things. First of all, your broadband net adds, you mentioned that there could be upside to the 100,000 guidance in a year. Do you know, at this point, how much of that weakness can be attributed to the significant jump in churn at Unity media? And, obviously, they've given guidance for a sharp improvement for the remainder of the year, so is this a temporary thing? Or are there some more structural factors?

Also I wanted to ask a more long-term question. It seems like the pan-European consolidation idea is gaining momentum, both at the regulatory and at the corporate level, and there's more companies talking about it. You were very clear, at your Capital Markets Day, that you want to validate the IP strategy before doing anything. But, at the same time, if possible opportunities could arise quicker, and if that was the case, would you be willing to consider a cross-border transaction? Thank you.

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

A

Hi, Tim. First question. Indeed, with regard to the weakness and churn of the cable operators. This might have helped us to hit the almost 80,000 broadband net adds in Q1. But look, we are still conducting a detailed analysis of the reportings here and the partings in this broadband area. So, definitely, it might be the case.

The second is, we are not fighting on pricing here. That is, from our side, very important to say. It is about the proposition. It's about the additional functionality. It is about the branding, and it is about even the convenience for consumers and it's even the way how our channels are performing these days. But, we have absolutely stick to our rational pricing strategy we have laid out.

The last topic, we had 3,000 [ph] VOVe (30:26) net adds in Q1, so we cannot confirm taking over of those customers yet. But even here, we see some benefits.

Now, coming to the second part of your question on the Pan-European consolidation idea, is that gaining momentum? Look, I think it was Deutsche who mentioned first that there is more than just the inter-market consolidation. It was always our intention to prove to the market first how cross-border synergies are going to work, and that was the reason that we, as the first player in this Europe environment, started this pan-IP network. By the way, we are moving ahead quite quickly here. And so, things are moving.

That said, there is still some proof out where we are working on. I always say that I believe that at one point in time, the European market consolidation is taking place. I think we threw the first stone into the water with our merger in the UK and bringing a fixed mobile player together where we believe that we should stick to the shareholding in this company than rather buying it up.

And therefore, something is to come, but there's no change to our strategy towards consolidation and acquisitions here in this regard. We have traded optionalities with our minority shareholders. We have said we consider intra-market consolidation. We are considering small acquisitions in this market, and we even consider smart buyouts of minorities, but nothing has changed in our strategy.

Stephan Eger
Investor Relations, Senior Executive Vice President

A

Thanks, Tim. And as you've just mentioned, Deutsche – then I think it will be appropriate to hand over to Robert Grindle from Deutsche Bank. Robert, please?

Robert J. Grindle
Deutsche Bank AG (Broker UK)

Q

Yeah. Hi there. Thanks very much. I'm a bit depressed to be using such a low tech, where I'm asking my question. I'll improve next time. And just going back to the cross-border evidence of synergies, I think some of your European countries were connected with IP since early March. Are there any early lessons for this exercise in the cross-border cooperation?

And secondly, in Germany fixed, your voice revenue growth deteriorated quite hastily, the growth, at least, in Q1. And it pretty much offset the boost you got from broadband. Is this just a MagentaEINS effect, a bundling effect, or is there something more significant going on with your voice revenues? Thank you.

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

A

Look, Deutsche Telekom is striving very consequently that we – not developing things twice in the group, that we are using the same applications, the same technologies and that we're even developing services within our footprint. I just could talk about the partnering concept as well, but I think this is moving ahead quite nicely. To give another example, we are launching MagentaEINS in a lot of markets, where we have fixed and mobile, as we have it in Germany.

Now, with regards to the cross-country synergies, it's three months ago that we gave you a detailed overview about, for instance, the Cloud VPN services, about the SDN, about, let's say, applications, about the development of our TV platform and the cloudification behind that one. We're still working on this. It's an execution thing here. And I think to add to what we have mentioned here, there's still some more work to do.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

And may I just add. The number we've mentioned at the Capital Markets Day in terms of the synergies, we said there is a €500mm ticket on the OpEx in the steady state on Europe, where 30% roughly is coming from cross-country. So, I think there is no news on that one.

Stephan Eger
Investor Relations, Senior Executive Vice President

A

Maybe I'll take the second question as well. On the voice, there is basically no news compared to the quarters before. So, there's no other development than what we have seen the quarters before.

Dominik Klarmann
HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Q

Yeah. Thank you. Just on Liberty Global talking about potentially a significant new build outside its footprint in Germany, similar to what Virgin Media is doing in the UK. I guess, it suggests Liberty is very upbeat about the churn in competitive and regulatory environment, but just interested in your thoughts on that news.

And then, a clarification really on the MagentaEINS and the bundled discount. My understanding from the Capital Markets Day was that you were able to grow ARPU per home by about €4 basically by adding new SIM cards, so gaining new RTUs, but that with the existing mobile and fixed line subs you were only able to offset about half of the €10 headline discount. So, you're basically accepting a €5 revenue loss for those existing customers. I'm just checking if that is the right understanding and how you see these metrics now developing in Q1, as you added another around 0.5mm customers. Thank you.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

Yeah, Dominik, This is Thomas. I'll start with the second question, I think, then, Tim comes back to the Liberty Global question.

First of all, your takeaway of how MagentaEINS works, that A, on the existing customers, we're giving discounts and we are not able to completely fully compensate them per se, but the compensation and the better revenue comes from adding SIM cards or adding fixed line products into the complete bundle is correct.

I think at the Capital Markets Day, we said we can offset 50%, roughly, of the discount purely with the add-ons we're selling. That has improved more to a two-third of compensation. And as I said, the cross-selling elements of selling new SIM cards into the household or even also selling to mobile-only customers on fixed line, it has improved as well. So, overall, that €4 has improved and the share of compensation has improved. But, you got the math right at that time, yeah.

Dominik Klarmann

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Q

And can I just follow on – I mean, given the pricing from cable and mobile competitors, is there discussions about reducing that headline discount of €10 at all?

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Yeah. I think, basically, what we have done is that we were – from a competitive point of view, it was acceptable. We reduced promotions. We stopped those kind of elements in the first instance rather than the discount being on the fixed line side or at the mobile side.

Dominik Klarmann

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Broker)

Q

Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

I'd like to come back to this Liberty plans and the fiber-to-the-home issue, and I'd like to share some maybe emotional moments with me, which I always witness in Germany. In the summit of our Ministry of Infrastructure, all carriers and operators were sitting there, including the cable operators, and they were asked, what is their commitment towards the broadband build-out in Germany? And there was a number which was thrown into the room and which added up to €8B.

And then the Minister asked the question, okay, who is committing to this number? And there was only one guy in the room who said, I'm investing around €4B into infrastructure in Germany throughout 2015, which was Deutsche. None of the others were really clear on committing a number, because they always have this kind of prerequisites, which they have in their business case.

What I learned now is that people are starting to understand that we are serious on what we have said. And you have seen that even with the uptake in Germany up to €908mm just in Q1 going into infrastructure here in the German environment, we stand to our commitments and we deliver on the targets which we have in mind.

So, we want to achieve 80% fiber coverage by 2018, and we are well on our way in this regard. And by the end of this year – sorry, by 2016, we will have fiber coverage in most of the cable footprint. So, we are catching up on that one.

Now, if now Liberty and some others are coming up with the idea on building their own fiber, look, I'm a big supporter of broadband infrastructure investments in Germany. So, therefore, I'm not afraid about that one.

Second, I'm just coming back from a journey to Israel, where I've met 48 venture capital companies, start-ups and even technology leaders, and I could tell you there's more money these days going into the upgrading of copper

than money is going into fiber development. The last things which I saw in these line cards, which you put into the street cabinets, which are enabling G.fast immediately, offering broadband coverage of 500 megabit per second.

And by the way, with 96 line cards, so with everything is possible in this regard, so I could tell you there are a lot of opportunity to upgrading our infrastructure in the street cabinets quite soon. So, therefore, I'm more convinced that our strategy is totally right now accelerating the broadband build-out across Germany rapidly, first to vectoring – sorry, VDSL with 50 megabit then to vectoring with 150 megabit then to super vector with 250 megabit and then with G.fast, we might achieve more than 500 megabit. And I could tell you what I see is coming quicker than we expect.

On top of that, we combine it with our hybrid router and the bandwidth we have in the mobile network already achieving something around 250 megabit. And then I think – even the cable operators might then start thinking about whether their huge advantage, which they're always trying to claim, on broadband is still valid.

So, I think we have a clear strategy going forward. I think it is even from a commercial perspective and from a time-to-market perspective, the right thing to do. We are not going into the Reggefiber failure example that we're going now and trying to reduce our tariffs just, you know, because we are trying to invest into the infrastructure, upgrading it, and what we see is uptake 12,000 on the hybrid router, more than 560,000 on the broadband side and net adds side. So, we see there is a huge uptake on our promotion these days.

Roshan Ranjit

Nomura International Plc

Q

Just one quick one going back to the domestic mobile service revenue growth. Now, we've seen essentially two step-changes over the last two quarters from flat to 1.8% to 2.8% growth. Could you just detail the main drivers behind that? Clearly, there's an element of offset in there. Some dynamics around the upselling would be good. And also, I saw a couple of weeks ago, you had increased the speeds on offer at the mobile Stariff. Is that to protect against some churn at the lower end of the market that you could be seeing? Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Look, the first thing is, I'm quite happy with the development which we had on service revenues. Not reducing the LTE offers and the prices just because high-speed prices were looking cheaper. We just were trying to sell our quality into the markets. We have this MagentaMobil, easy and simple, tariff grid in the marketplace and this is paying off. The service revenues increased by 2.8%, the voice-only revenues are almost flat. The SMS revenues are, as you might know shrinking, by the way, by 18.9%. Our data revenues – so people using LTE and the bandwidth is increasing by 9.2% and the visitors are increasing by 18% as well.

On top of that, we had huge terminal equipment. Thomas mentioned that in his speech, which is not the service revenue part, but which includes the mobile revenues as total, which was at the peak volume in this quarter. We have sold more smartphones than all of them, and we have a huge amount of customers now on the LTE network. I think more than 6.8mm, just from my head here, was the number.

So, you see that these enabling customers with the right handsets into this high-bandwidth infrastructure, you do not have to reduce the prices to the lowest in the market. You see even the uptake. The only worry which I have had over the last years was the SMS side, which is due to the over-the-top cannibalization, but I think that is something we have anticipated in our model as well, and it's getting rebalanced by the data revenues.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

And to add here on the second part of the question, is there any – whether that change in S tariff scheme was related to churn? There is no churn issue. There is no change in terms of churn development. Basically, I think what we've done is, we've removed some promotional pricing elements at that time, added some more value into the schemes because we removed the promotional pricing.

I think, overall, what you always should expect is driven by technology that year-by-year for the same price points, you will get more volume and more speed. That's the kind of nature of our business, I think. But back to your question, there's no churn issue behind it.

Stephan Eger
Investor Relations, Senior Executive Vice President

A

Thanks, Thomas. Let's move on with Peter Kurt Nielsen from Kepler Cheuvreux. Peter Kurt, please?

Peter Kurt Nielsen
Kepler Capital Markets SA (UK)

Q

Thank you very much. Two questions please on Germany, one on mobile service revenues. As has already been discussed, the revenue growth is accelerating. Can you talk a bit about – give us any data points on what you're seeing in terms of the uplift on a 4G user vs. a 3G in terms of usage or spend? And assuming that growth here in the mobile service revenues will indeed be higher than you have, perhaps, expected, could you envisage yourself accelerating the rollout targets for 4G POP coverage, which you gave us at the Capital Markets Day?

And secondly, just on overall revenues in Germany, obviously strong plus 2% in Q1. I appreciate that the year-on-year comps become more challenging in H2 and, probably, the handset sales in this quarter are unlikely to be replicated in the coming quarters. But, do you now consider realistic to achieve your target for revenue stabilization already this year, a year ahead of your target for stabilization in 2016? Thank you.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

I think I'm going to start with the last part of your question whether we see already revenue stabilization in this year. As we've said after the Capital Markets Day, we've been obviously quite conservative on the mobile side. But on the other hand, don't forget the – let's say, the guidance was given on the broadband revenues in, I would say, aggressive and demanding and challenging. So, overall, I think there is more likelihood that we can get there significantly earlier, I don't think so.

Timotheus Höttges
Chairman-Management Board & CEO

A

Peter-Kurt, coming back to your question on the data usage, on the consumer contracts, we see 405 megabit per customer per month. On the business contracts, we see 260 megabit per customer per month. The B2C contract customers with LTE devices have 59% more data usage than customers without LTE devices. And that is one of the part of our subsidy policy, because we have the best LTE infrastructure. We have attractive handsets. That is one of the reasons that we're even trying to push higher valuable handsets into the base. And then, we even see the uptake and the satisfaction of the consumers.

I could even further go into the Android and the Apple OS and the Blackberry and Windows stuff, but honestly, I would guess that this is something where my team could give you a little bit more insight of the development of this particular element.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

And basically, I think we see also a good progress when it comes to the monetization of mobile data, because there's actually two parts how we do that. First of all, via the migration to higher tariffs with bigger data allowances where we see good uptake, especially when it comes to retaining customers as upselling customers, Magenta One actually helps quite a lot in that. Secondly, full data options like SpeedOn where we actually now sold until Q1 2015, 3.7mm packages which is basically almost doubling y-over-y vs. Q1 2014.

Polo Tang

UBS Ltd. (Broker)

Q

Yeah. Hi. I just have one question which is just on German EBITDA margins, because if you look at EBITDA margins, it seems to have decreased marginally year-on-year. So, I'm just trying to wonder how much of this is impacted by the all-IP migration or was a case of just basically a high level of five and six handsets being sold in the quarter, and how should we think about evolution of the German EBITDA margin going forward?

So, I specifically look at your mobile business in Germany, it seems that potentially, you'll focus more on retention rather than acquisition. So, therefore, can we expect lower mobile SAC going forward and therefore, maybe higher margins that flow through? So, maybe just a question on German EBITDA margins. Thanks.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Yeah. Polo, I think I'm going to start. First of all, you're right. We are focusing very much on the retention part and the upselling part of the business. That's why you've seen also on the numbers an uptick year-on-year on the SRC, so the retention costs. And for us, in terms of the steering, we are focused on getting a better payback for customers. So not, per se, getting the SACs and SRCs up or down, but getting a better payback.

So, as the customer pays more per month, we are willing to spend more as long as the payback is declining. And that's what we basically see. We're spending more in absolute terms, but we're getting the payback periods in a better shape. That's one element which was somehow a little bit pressing on the EBITDA margin in the German environment in Q1, which would give us a good momentum on the revenue spend looking forward.

And I think the second element is IP migration volumes. I mentioned that. We've doubled the volumes. We are ahead of what we originally planned in terms of the volumes for this year. It's a little bit like in Germany, if you – sometimes, it takes some time to get the machine run. But once the machine is running, you can't stop it. And that's the situation we're having right now. But obviously, that comes with some costs as well here.

Polo Tang

UBS Ltd. (Broker)

Q

Is it possible to give a bit color in terms of how much the cost was in terms of all-IP migration in the quarter? Thanks.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Polo, we have to come back to you because we usually don't give that out on a quarterly basis. It also doesn't make sense. But, we'll try to look it up and I'm sure we'll get back to you on that.

Polo Tang

UBS Ltd. (Broker)

Q

Thanks.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Tim, I think you wanted to add something on the OpEx?

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

No, I just wanted to change roles with Thomas. He made the general question and I'm now playing the CFO. I love that. We had an OpEx increase by €190mm in that quarter, of which €186mm coming from higher direct cost, mainly driven by €64mm from mobile SRCs driven by MagentaEINS and volumes and €111mm driven by mobile devices. As Thomas managed, there is the responding or the – apart from the high volume spot market deals, which we have driven in this market. And then, we had a decrease on the lower indirect costs. Interesting, we had €69mm higher personnel cost, and this is the part that where you refer to which is mainly coming from the IP migration volumes and the MagentaEINS orders.

On top of that, we have even increased our technical field force and the customer service people, because 2014, we had some servicing issues, as you could recall. This thing is healed and handled now properly. All service levels are green. That is due to additional temporary trainees and temporarily workforces, which we have on top of the workforce, which we handled. Now, this €69mm were overcompensated by savings in IT and savings on G&A. So, therefore, the indirect costs went down by €33mm.

Simon H. Weeden

Citigroup Global Markets Ltd.

Q

Yeah. Thank you for taking the question. I wondered if you wouldn't mind if going back to the sort of German broadband market and whether you could give us some more color on the different – the sort of proportionate differences between ARPU for fiber customer, ordinary ADSL retail customer, maybe a wholesale customer, and add some more color on whether you're seeing fiber customers tending to take more RGUs in terms of triple or quad-play.

And the other question was whether you thought the United Internet bids were part of Drillisch, could lead to a change in the dynamic in the industry longer term as you may have another integrated operator sort of emerging after that longer term. Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Look, I like to start with the United Internet question and the Drillisch part here. It's interesting, by the way, what is happening now. Honestly, you should ask Ralph Dommermuth on the subject or the Choulidis brothers here, what this deal is about and you might get different answers on that one.

Now, I could answer it offensively by saying the complementary nature of their businesses, there are likely to be some operational and commercial synergies over time between these two companies. Drillisch is a company,

which is acting offline. Drillisch is a company at the lower end with their market and branding proposition. And historically, they were always on the SIM-only business. United Internet is the opposite. They are an online player. They are at the higher end of the market, and they are handset-based. So, this could be, let's say a complementary combination of these two businesses.

If I look at this more defensively, I think it could be even a hedging strategy for United Internet for its mobile business, because looking to what's going on there, it is very hard for them to get a 4G proposition. Deutsche Telekom is not offering LTE for wholesale providers. We're even not offering it to congstar. And I do not know what Vodafone is going to do. But so far, I haven't seen that 4G access were given. And therefore, the only remainder player in the market is O2. And if they are not getting this opportunity, it might be that with Drillisch, they could get something off the 30% of the total volumes which were imposed as remedies on the merger of E-Plus and Drillisch recently.

So, therefore, there are different answers to the same situation. I cannot believe that United Internet might be a minority player forever. But, this is my private and personal view on that one, at least, I have seen them acting in the part. But please ask the respective managers on the subject in their companies.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

I take the part on the question of new customers coming in on the broadband side. So, what about the quality and the [ph] part (57:00) they have.

First of all, I think there are two basis drivers for the net adds we're seeing right now. And that's what we already said last year that we expect that to kick in during the course of this year. That is the infrastructure build-out, and it is Magenta One. On the infrastructure build-out, there is an upselling element in the proposition per se, because if you get more speed, you pay €5 more per month. So, that's the first upselling element in the whole game.

Then the second upselling element is the take rate on TV proposition. We have a take rate of – as we said 40%, 50%, last quarter about 40%. So, it's bouncing on that level. And, obviously, that is very much driven here. You've seen that 74,000 net adds on entertain very much driven by the new customers we're adding via the new infrastructure.

And then, the second element, as I've said, is Magenta One, where there is a discount element, and there is a – as Dominik asked already, there is roughly now two-thirds of compensation on the core products of that discount by additional products we're selling. So, basically, three levels of upselling. First one is more bandwidth, €5. Second one is television, €5. And the third one is, if it comes to Magenta One, other additional products we're selling in there.

Stephan Eger

Investor Relations, Senior Executive Vice President

A

Thanks, Thomas. We'll move on with another question coming in via webcast from David Str auch from Oddo. Question is does your expectation of bringing back the net-debt-to-EBITDA ratio in your comfort zone by end of 2015 including an assumption on cash payment for spectrum auction in Germany. Thomas?

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Yeah. Thanks, Stephan. First of all, the very simple way to answer is, yes. Maybe some additional explanation around that. First of all, on the spectrum, you need to understand. We all need to understand there is one part, the

700 part, which will not be cash payment-relevant in 2015, at least part of it, because there's clearance element in there, et cetera. But, that's only a minor element.

I think, as I said, it is included. You never know whether you're right or wrong in the level you're expecting, but per se, it's included. I'm quite relaxed on the whole debate. I've seen a lot of noise in the background on – today around that discussion here, and I'm quite relaxed on that one basically because there is no surprise. It is like we mentioned and I mentioned that on the Capital Markets Day, development is exactly like anticipated here. We see and facing in Q1 those effects of the U.S. dollar kicking in at spot rate in – on the balance sheet and only an average rate on the P&L. That's one element.

The second element of the whole equation is that we will hold growth, so to say, the 2.6 back into the range of 2 to 2.5 during the course of the year, by the growth profile we will show this year. And I think number three, as I mentioned also on the Capital Markets Day, is our comfort zone in terms of rating is and was BBB to A-, and I think we are well positioned in there.

Ulrich W. Rathe

Jefferies International Ltd.

Q

Mobile service revenue growth of 3%, there were already several questions on it. What I'm wondering is, you're saying this – in the quarter, this already contains market share gains. You're saying there will likely be market share gains also in the year 2015. If I remember correctly, your four-year plan presented at the Capital Markets Day also included guided share gain. So, given that setup, I'm just wondering at what point do you see a risk of a more violent competitive reaction? Is it not maybe better to simply reduce that share gain element of the growth?

My second question is on the policy announcements from the European Commission. I realize these are very general statements so far, but I'm wondering whether you have any comments either supporting or having additional demands to these indicative policy statements on the commission that came out recently. Thank you.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Ulrich, just to the first question on the mobile service revenue, first of all, our steering is not towards a share gain. Our steering is towards an increase of the total revenues. That's number one. And number two is, I think what we're still seeing here in the market is that we outperform the market, because there are two big very well-positioned reasons to choose our brand and our propositions, that is the outperformance we see on the network quality side. And that's an integrated proposition like we see it with Magenta One. And people obviously like it.

So, the whole development so far is not driven by a view on how to steal share, but a good and well positioned proposition in the marketplace. So, I guess that the right way to put it is to ask the competitors what they're intending to do to catch up. That's one part of the equation, I think.

I think the other one is, as I mentioned, on the market invest, be it new customers or retaining customers, we are keen on improving the efficiency, so getting the paybacks down and working actively towards that. We've seen that in Q1 as well. So, that's the second part, I think, of the answer.

And thirdly, I think what we've seen, and it's good to see, that's the most important element of the whole debate is the German mobile market, as a whole, is growing again. That's important to see, because that gives all the market players the room to invest into quality. And by the way, that's what we like, competition on quality.

Timotheus Höttges*Chairman-Management Board & CEO*

A

There is this question on the statement from our Commissioner Oettinger and the commission here. I think the commission's priorities here for the new telecom framework review are all, let's say, in the current review process with the different states. On the spectrum policy and management and on tackling regulatory fragmentation to allow economies of scale for operators has been addressed. The ensuring of the level playing field for all market players, so maybe our over-the-top and telecommunication operators under review. And the incentivization of investment in high-speed broadband and the revisions of the institutional framework for telecom regulation is a well part of the statements we have seen – heard from the commission recently.

All these priorities address relevant issues for our sector. So, therefore, this digital single market idea is fairly addressing the topics. But it's even fairly general in substance so far, which shows me that the commission is still seeking the right answer on these pressing issues. But what they do is they, at least, address them openly. And they have an opinion on that one. I'm positively encouraged about the discussions I've had with these guys, and that they see that they should improve the environment, that the telecom sector is promoted for more investments, especially in the broadband networks.

Deregulation and simplification of fixed-line wholesale and these asymmetric ex-ante regulation, which we still have in a lot of markets, and you know that it was historically right, but today, a lot of question marks around it. And even the harmonization of spectrum policy across Europe is definitely needed. So, therefore, I think these are good discussions which are taking place.

Now, what is going to happen? I think the EU comm will start, let's say, first, with the single market package is lying on the table and they get at least you know this issue of roaming and net neutrality addressed during this year or during the summer. And then our suggestion would have been to say, there is kind of fast-track legislation focusing on the topics which I just mentioned.

So, we will do everything to bring our thinking to the tables as well. In this fast-changing telecom market, it is even needed that we need a fast-changing legislation, because we cannot wait for too long before things are becoming effective. So, therefore, good discussion, good headlines, still the position's not been defined in all detail.

Frederic Boulan*Merrill Lynch International*

Q

Firstly, going back to Germany fixed, it's still declining, about 2%. When you think the take up of [ph] entertainment (67:01) fiber will be able to get you back to growth and any thoughts on content ownership as a differentiating factor?

And secondly, I just wanted to have your thoughts on the competitive developments right now in mobile, in consolidated markets, in particular, how are you seeing Vod and O2 behaving in consumer, but probably more importantly in corporate segment? And do you think the current price structure in no-frills segment, so take congstar, for instance, are sustainable? Thank you very much.

Timotheus Höttges*Chairman-Management Board & CEO*

A

I'll start again with the second part of the question, and the question, mobile in a consolidated market, how I believe Vodafone and O2 might be behaving, and is the current price structure in no-frills segments sustainable? Look, I think the primary idea is that everybody is focusing on high quality on the infrastructure. So, this is

something where we always said, this is more value for money and not just a price competition here. So, I even expect that they're trying to offer their latest services on the infrastructure side and on bandwidth at reasonable prices to better amortize the infrastructure.

Second, on O2, there is a lot of focus on the integration, from the network perspective, headquarters and from the sales organization. So, I think we expect that [ph] TIF (68:48) will over time reduce the sub-brands in the same segments as the two brands are operating, when it comes to Türk Telekom and Ay Yıldız, for instance, and that they're going to focus their portfolio maybe to a top brand and a lower brand, O2 and Brent, Blau.de, or something like that.

So, this is something which, I would say, I'm expecting from Telefónica. I even expect that they might tackle the SME market and the business customer market with more focus and they will definitely, let's say, trying to keep their base stable. So, focusing on the churn of this merged entity.

With regard to Vodafone, look, these guys are trying to play the quality game, investing heavily into infrastructure as well. So, overall, I even expect more reasonable behavior even from these guys in the market. This is a quality market and consumers are willing to pay a bit more if they have an outstanding service and outstanding coverage. These are the two main drivers for customer satisfaction, as we know, and they both have understood that. So, I expect no price battle coming into this market.

Thomas Dannenfeldt

Chief Financial Officer

A

Yeah. And maybe some words, Fred, on fixed line as well. I think, first of all, the trend is our friend in fixed line. And I think all the key elements we mentioned a year and two years ago, where we thought improvement needs to be done are now moving in the right direction in terms of looking at the trends. So, one element was line losses. It was clear that we need to improve the line losses. There will not be a zero number, but we need to get it smaller, that number that we can compensate by broadband on one hand.

The second one is on the broadband, so, double-play and television. I remember last year, we had a development in this, as we call them connected home revenues of minus 0.6% driven by – B2B was always stable, but slight declines still in B2C and a decline in wholesale, which was a big issue two years ago and last year a smaller one. And now, what we're facing here is a stabilization in that complete revenues. So, we are now from minus 0.6% last year in the double, triple-play revenues across all segments towards zero. Line losses are improving.

So, I think it's fair to say the trend is our friend. We're doing better than originally expected in those areas, and obviously, getting a little bit faster than expected, also, closer to stabilization here.

Frederic Boulan

Merrill Lynch International

Q

Thanks. I mean, if I may, a quick follow-up on previous question on the EC. What concrete implications do you expect for Deutsche in the medium term, if you talk about OTT, a level playing field or relaxed regulation on fiber? What's the kind of ideal scenario for you in a three-year to four-year view?

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Look, the ideal scenario which we are looking at is that we get incentive for broadband build-out, so no further ex-ante regulation and a kind of more stable environment in which we are able to operate from a wholesale and pricing perspective. And there are some encouraging moves already active. Just take the German example, we

have now 15 cities here in Germany, where we are able without regulation to offer our promotions and our prices here. So, they are going out of regulations and market, where no dominance is existing anymore. So, this is one of the pieces.

The second one is, with regard to the over-the-top players, I'm always stressing this issue of interoperability with over-the-top services. Just take the Skype service, the WhatsApp services and other services, they are totally operating as telecommunication services, but without all the rules which we have. We have emergency call, rights; we have the number portability; we have this interoperability to all carriers. We have the termination rates, and all of this kind of stuff. So, I think I'm expecting that they're creating a level playing field.

Do I want more regulation? Certainly not. But, I'm a pragmatist here, and I think Brussels and the European environment is always trying to organize things by regulation. So, therefore, I'm hoping that we get in a lot of areas a level playing field where we could operate with the same rules and as the over-the-top industries.

Thirdly, I'm expecting a reasonable roaming regime for Europe. It's not heavily affecting our P&L, but it should be roaming like at home offer so that we could include our tariffs and use them even abroad within Europe. But if we are creating then a single market, where no roaming is existing anymore. Then I even expect that the anti-trust authorities are not looking on a access anymore that they're even trying to deal the market from a holistic perspective, so that we look at Europe, not from 28 perspective, but really from another relevant market definition.

So, therefore, I think this is something which is not coming overnight, but I see the tendency that people in Brussels and even the local regulators and politicians are willing to consider this thought and step-by-step in this kind of a dimension fast-track regulation. This might help us to improve overall the sentiment that not only the consumer prices and the focus, but even the reinvestment capabilities.

Mathieu Robilliard

Barclays Capital Securities Ltd.

Q

Two questions. First, with regard to spectrum in the U.S., how has your view evolved in terms of the chances of revenue reserve spectrum for the next auction?

And the second question has to do with costs. I think I understand well the dynamics of how costs have moved this quarter. It makes all the sense to invest in market growth, but I was wondering if, for the rest of the year, there are some elements that could lead to lower growth in costs or even a decline in costs, ignoring the costs that are linked to revenue trends? Thank you.

Timotheus Höttges

Chairman-Management Board & CEO

A

Let me say we have always said that we intend to be a participant in the broadcast incentive auction. Low-band spectrum remains a high priority for us in the U.S. On the timing of the broadcast incentive auction, we want to see it happen as soon as possible, since this is an event to level playing field here, 75% of the low-band spectrum is in the hands of the big two.

I think Chairman Wheeler seems to be focused on driving this to a success in Q1 2016. And we think that is the likely timeframe we could expect.

We believe that a robust spectrum set is very important for the incentive auction in order to avoid a situation, where the auction is dominated just two carriers. And, therefore, we would like to see a reserve of at least 40

megahertz with no one person getting more than 20 megahertz in this auction. So, this is just to say, what we are working on in the U.S., and I hope that is possible to happen.

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

Yeah. And from my side, on the costs, I think, looking at the cost development Q1, there is one very obvious element which is very much driven by seasonality and seasonal effect that is relatively high -cost basis on the development on the GHS, on the headquarters here. I think you should expect that this will normalize during the course of the year and, obviously, will reduce that level. I think there is – on EU, 2014 was a strong decrease vs. 2013, because of a lot of extraordinary programs we started. We will not see the same rate of decline in 2015 like in 2014, but there will still be a relevant one.

And I think on T-Systems, you should expect, what we see in the market unit already a decline. We should expect that to go on as a part of the master plan. So, I think the main and key element, Mathieu, is really on GHS that you should expect that to – not to happen again, so to say, in Q2 to Q4, but change during the course of the year.

Mathieu Robilliard
Barclays Capital Securities Ltd.

Q

Sorry. If I can follow-up, with regards to Germany, would you add any comment there?

Thomas Dannenfeldt
Chief Financial Officer

A

Germany, as Tim mentioned, as it was for a minute again taking over the CFO role, the indirect cost, they have been reduced in Q1. So, there was indirect cost reduction on Germany already. But the direct cost, I think that was the part of increase. And that was not only driven by market invest, but also by a very high level of handset sales and spot deals. And I guess, we will not see that level again. So, there will be decrease here as well, yeah.

Disclaimer

The information herein is based on sources we believe to be reliable but is not guaranteed by us and does not purport to be a complete or error-free statement or summary of the available data. As such, we do not warrant, endorse or guarantee the completeness, accuracy, integrity, or timeliness of the information. You must evaluate, and bear all risks associated with, the use of any information provided hereunder, including any reliance on the accuracy, completeness, safety or usefulness of such information. This information is not intended to be used as the primary basis of investment decisions. It should not be construed as advice designed to meet the particular investment needs of any investor. This report is published solely for information purposes, and is not to be construed as financial or other advice or as an offer to sell or the solicitation of an offer to buy any security in any state where such an offer or solicitation would be illegal. Any information expressed herein on this date is subject to change without notice. Any opinions or assertions contained in this information do not represent the opinions or beliefs of FactSet CallStreet, LLC. FactSet CallStreet, LLC, or one or more of its employees, including the writer of this report, may have a position in any of the securities discussed herein.

THE INFORMATION PROVIDED TO YOU HEREUNDER IS PROVIDED "AS IS," AND TO THE MAXIMUM EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, FactSet CallStreet, LLC AND ITS LICENSORS, BUSINESS ASSOCIATES AND SUPPLIERS DISCLAIM ALL WARRANTIES WITH RESPECT TO THE SAME, EXPRESS, IMPLIED AND STATUTORY, INCLUDING WITHOUT LIMITATION ANY IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE, ACCURACY, COMPLETENESS, AND NON-INFRINGEMENT. TO THE MAXIMUM EXTENT PERMITTED BY APPLICABLE LAW, NEITHER FACTSET CALLSTREET, LLC NOR ITS OFFICERS, MEMBERS, DIRECTORS, PARTNERS, AFFILIATES, BUSINESS ASSOCIATES, LICENSORS OR SUPPLIERS WILL BE LIABLE FOR ANY INDIRECT, INCIDENTAL, SPECIAL, CONSEQUENTIAL OR PUNITIVE DAMAGES, INCLUDING WITHOUT LIMITATION DAMAGES FOR LOST PROFITS OR REVENUES, GOODWILL, WORK STOPPAGE, SECURITY BREACHES, VIRUSES, COMPUTER FAILURE OR MALFUNCTION, USE, DATA OR OTHER INTANGIBLE LOSSES OR COMMERCIAL DAMAGES, EVEN IF ANY OF SUCH PARTIES IS ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH LOSSES, ARISING UNDER OR IN CONNECTION WITH THE INFORMATION PROVIDED HEREIN OR ANY OTHER SUBJECT MATTER HEREOF.

The contents and appearance of this report are Copyrighted FactSet CallStreet, LLC 2015 CallStreet and FactSet CallStreet, LLC are trademarks and service marks of FactSet CallStreet, LLC. All other trademarks mentioned are trademarks of their respective companies. All rights reserved.

MEDIENINFORMATION

Bonn, 13. Mai 2015

Deutsche Telekom zeigt starkes organisches Wachstum im ersten Quartal

- Zweistelliges Plus bei Finanzkennzahlen, organisches Wachstum von 4,7 Prozent bei Umsatz und 5,6 Prozent bei bereinigtem EBITDA
- Bereinigter Konzernüberschuss steigt gegenüber Vorjahr um drei Viertel auf mehr als eine Milliarde Euro
- Wachstum bei Glasfaser-Anschlüssen in Deutschland im Vorjahresvergleich auf 463.000 mehr als verdoppelt
- Anschlussverluste auf 10-Jahres-Tief
- T-Mobile US im achten Quartal in Folge mit mehr als 1 Million Neukunden
- Weitere Stabilisierung in Europa und bereits 28 Prozent der Erlöse aus Wachstumfeldern
- T-Systems steigert die Ertragskraft

Mit deutlichen Wachstumswerten bei Umsatz und bereinigtem EBITDA ist die Deutsche Telekom in das Geschäftsjahr 2015 gestartet. Auf vergleichbarer Basis, also ohne Einfluss des starken Dollarkurses und Konsolidierungskreisveränderungen, betrug das Umsatzplus 4,7 Prozent. Das bereinigte EBITDA stieg in dieser Betrachtung um 5,6 Prozent. Auch begünstigt durch den Umrechnungseffekt aus dem gestiegenen Dollarkurs legte der ausgewiesene Konzern-Umsatz um 13,1 Prozent auf 16,8 Milliarden Euro zu. Das bereinigte EBITDA kletterte um 11,0 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro.

Veränderungen der Wechselkurse haben für die Deutsche Telekom in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung lediglich einen rechnerischen Effekt, jedoch keine materiellen Auswirkungen. Daher bezieht sich der Konzern bei der

Prognose für das Gesamtjahr auf die organische Entwicklung des operativen Geschäfts und unterstellt dabei konstante Wechselkurse.

„Wir sind der integrierte europäische Telekommunikationskonzern mit Wachstumsprofil. Daran und dafür arbeiten wir hart“, sagte Timotheus Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Positive Vorzeichen bei Umsatz und Ergebnis haben wir in unserer Branche lange nicht gesehen. Unsere klare Strategie mit starken Investitionen zahlt sich aus.“

Der um Sondereinflüsse bereinigte Konzernüberschuss legte im Vergleich mit dem Vorjahresquartal um gut drei Viertel auf 1,0 Milliarden Euro zu. Dabei wirkte sich eine Vergleichsvereinbarung positiv mit 175 Millionen Euro aus. Zusätzlich wird durch die geänderte Bilanzierung des Anteils der Deutschen Telekom am britischen Joint Venture EE als „held for sale“ deren Dividende jetzt im Finanzergebnis ausgewiesen. Dies wirkte sich damit ebenfalls positiv auf den bereinigten Konzernüberschuss aus. Der ausgewiesene Konzernüberschuss war im Vorjahr maßgeblich durch den positiven Sondereinfluss von rund 1,7 Milliarden Euro aus dem erfolgreichen Verkauf von 70 Prozent der Scout-Anteile beeinflusst. Deshalb ergab sich hier im Jahresvergleich ein geringerer Wert.

Ungebrochen stark investierte die Deutsche Telekom auf beiden Seiten des Atlantiks in ihre Netze. Insgesamt wuchs der Cash Capex ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum gegenüber den ersten drei Monaten des Vorjahres um 22,5 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro. So stiegen allein die Investitionen in Deutschland um gut ein Drittel auf rund 950 Millionen Euro. Dies war auch der maßgebliche Faktor für den im Plan liegenden Rückgang des Free Cashflows um 12,0 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro.

Die Deutsche Telekom bestätigt ihre Prognose für das Gesamtjahr. Basierend auf einem konstanten Wechselkurs wie in 2014 von 1,33 Dollar/Euro soll das bereinigte EBITDA rund 18,3 Milliarden Euro erreichen und der Free Cashflow

bei rund 4,3 Milliarden Euro liegen. Der Einmaleffekt in Höhe von 175 Millionen Euro war bei der Erstellung der Prognose nicht enthalten und wird dementsprechend für die Erreichung des Jahresziels beim bereinigten EBITDA nicht berücksichtigt.

Auf Basis des durchschnittlichen Dollar/Euro-Wechselkurses im ersten Quartal von 1,13 ergäbe sich ein erwartetes bereinigtes EBITDA von rund 19,3 Milliarden Euro für das Gesamtjahr 2015.

Deutschland – Netzausbau lässt Kundenzahlen steigen

Im Deutschlandgeschäft der Telekom hat der Absatz der Glasfaser-Produkte VDSL und FTTH noch an Tempo zugelegt. Die Anzahl der Anschlüsse wuchs im ersten Quartal um 463.000 – dies entspricht einer Verdopplung der Nettoneuzugänge im Jahresvergleich. Die Gesamtzahl der glasfaserbasierten Anschlüsse stieg innerhalb eines Jahres um mehr als 70 Prozent auf knapp drei Millionen. Der Vermarktungsstart von rund 1,3 Millionen Haushalten im vierten Quartal 2014 sowie einer weiteren Million Haushalten in den ersten drei Monaten 2015 in den Ausbaugebieten sorgte für einen besonders starken Anstieg in diesen Regionen. Die erfreuliche Entwicklung der Glasfaser-Produkte trug ebenso wie die erfolgreiche Vermarktung der MagentaEINS Tarife mit einem Plus von rund 400.000 Kunden allein im ersten Quartal zu einem Anstieg der Breitband-Nettoneuzugänge bei. Die Zahl der Breitband-Anschlüsse stieg in den ersten drei Monaten 2015 um 76.000. Die Entertainment-Kundenzahl kletterte im ersten Quartal über die Marke von 2,5 Millionen.

Im deutschen Mobilfunk hat die Deutsche Telekom ihre Position als Marktführer bei den Serviceumsätzen voraussichtlich weiter ausgebaut. Im Jahresvergleich stiegen die mobilen Serviceumsätze um 2,8 Prozent. Die Anzahl der Kunden, die LTE nutzen, erhöhte sich auf über 6,4 Millionen aufgrund der erfolgreichen Einführung der MagentaMobil Tarife und dem Launch des iPhone 6.

Im ersten Quartal erzielte der Konzern erneut ein Umsatzplus auf seinem Heimatmarkt. Mit 5,6 Milliarden Euro lag der Umsatz im operativen Segment Deutschland um 1,9 Prozent höher als in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Das bereinigte EBITDA sank um 0,9 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 39,6 Prozent. Im EBITDA-Rückgang spiegeln sich auch höhere Kosten, die im Zuge der IP-Umstellung für die Aufrechterhaltung der Servicequalität entstanden. Zum Ende des ersten Quartals waren 6,9 Millionen Anschlüsse auf die IP-Plattform umgestellt, mehr als doppelt so viele wie ein Jahr zuvor.

USA – Kundenwachstum ungebrochen

T-Mobile US hat den Kurs kräftigen Wachstums fortgesetzt und weist Spitzenwerte unter den nationalen amerikanischen Anbietern aus. Der Umsatz stieg um 11,7 Prozent auf 7,7 Milliarden Dollar, das bereinigte EBITDA um 18,4 Prozent auf 1,4 Milliarden Dollar. Mit 1,8 Millionen neuen Kunden im ersten Quartal stieg der Kundenstamm im Jahresvergleich um knapp 7,8 Millionen.

T-Mobile US hat als einziger landesweiter Anbieter im ersten Quartal die Zahl der Telefonie-Vertragskunden unter eigener Marke steigern können – und das gleich um eine Million. In diesem Segment der besonders werthaltigen Kunden haben die drei großen anderen amerikanischen Netzbetreiber jeweils deutlich Kunden verloren. Begleitet wurde dieses achte Quartal in Folge mit einem Anstieg der Vertragskunden um mehr als eine Million von einer rekordtiefen Wechslerate von 1,3 Prozent bei den Telefonie-Vertragskunden. Aufsetzend auf diesem starken Quartal hat T-Mobile US die Erwartung für das Kundenwachstum 2015 hochgeschraubt und konkretisiert. Das Unternehmen erwartet nun einen Anstieg der Vertragskunden unter eigener Marke zwischen 3 und 3,5 Millionen nach zuvor 2,2 bis 3,2 Millionen.

Die Ergebnisprognose für das Gesamtjahr wird unverändert beibehalten, das bedeutet ein höheres Kundenwachstum bei einem erwarteten Ertragsplus von mehr als 20 Prozent. Das 4G LTE-Netz von T-Mobile US erreicht inzwischen 275 Millionen Menschen in den USA. Dieser Wert soll bis Jahresende auf 300 Millionen steigen.

Europa – Technikwechsel auf Kurs

Weiter stabilisiert hat sich das Geschäft der europäischen Landesgesellschaften im ersten Quartal dieses Jahres. Der Umsatz ging um nur noch 0,6 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro zurück. Das bereinigte EBITDA gab gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres um 1,9 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro nach.

Die Umsatztransformation im operativen Segment Europa setzte sich fort. Aus den Wachstumsfeldern stammen inzwischen 28 Prozent der Erlöse. Vor einem Jahr hatte der Umsatzanteil noch 25 Prozent betragen. Auch die technologische Transformation macht große Fortschritte. Der IP-Anteil der Festnetzanschlüsse in Europa kletterte von 29 Prozent vor einem Jahr auf 40 Prozent. Der angestrebte vollständige Wechsel auf die IP-Plattform bis Ende 2018 liegt voll im Plan. Im Mobilfunk wurden die LTE-Netze stark ausgebaut. Die Netzabdeckung beträgt nun 53 Prozent der Bevölkerung nach 38 Prozent vor einem Jahr.

Erfreulich entwickelten sich im ersten Quartal vor allem die Landesgesellschaften in Österreich und Ungarn. Hier gelang es, sowohl Umsatz als auch bereinigtes EBITDA zu steigern.

Systemgeschäft – Kostensenkungen beginnen zu greifen

Die Finanzkennzahlen von T-Systems zeigen für das erste Quartal 2015 eine erfreuliche Tendenz. Der Umsatz der Market Unit lag mit 1,7 Milliarden Euro um 1,0 Prozent über dem Wert des ersten Quartals 2014. Getrieben von Kostensenkungen legte die Ertragskraft zu. Die Market Unit erreichte eine positive bereinigte EBIT-Marge von 2,0 Prozent nach minus 0,4 Prozent im Vorjahresquartal.

Mit 1,3 Milliarden Euro fiel der Auftragseingang der Market Unit um 9,1 Prozent geringer als im Vorjahresquartal aus. Die strikteren Profitabilitätshürden im Rahmen des Transformationsprogramms T-Systems 2015+ führen im Vergleich zu früher zu geringerem Ordervolumen. Außerdem schlug der Großauftrag von Daimler im ersten Quartal 2014 besonders zu Buche. Im Wachstumsbereich Cloud dagegen steigerte T-Systems entsprechend der Strategie den Umsatz um knapp 20 Prozent.

Konzern Deutsche Telekom im Überblick:

	1. Quartal 2015 in Mio. EUR	1. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Umsatz	16.842	14.894	13,1	62.658
Anteil Ausland in %	63,0	58,7	4,3p	60,1
EBITDA	4.160	5.638	(26,2)	17.821
EBITDA bereinigt	4.574	4.121	11,0	17.569
Konzernüberschuss	787	1.817	(56,7)	2.924
Konzernüberschuss bereinigt	1.036	587	76,5	2.422
Free Cashflow ^a	865	983	(12,0)	4.140
Cash Capex ^b (vor Spektrum)	2.530	2.065	22,5	9.534
Cash Capex ^b	4.429	2.197	n.a.	11.844
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	46.310	37.964	22,0	42.500
Anzahl Mitarbeiter ^c	227.184	227.240	(0,0)	227.811

Anmerkungen zur Tabelle:

- a Vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.
- b Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill).
- c Zum Stichtag.

Operative Segmente:

	1. Quartal 2015 in Mio. EUR	1. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Deutschland				
Gesamtumsatz	5.589	5.483	1,9	22.257
EBITDA	2.125	2.205	(3,6)	8.556
EBITDA bereinigt	2.211	2.230	(0,9)	8.810
Anzahl Mitarbeiter ^a	69.404	67.318	3,1	68.754
USA				
Gesamtumsatz	6.905	5.074	36,1	22.408
EBITDA	1.111	795	39,7	4.244
EBITDA bereinigt	1.225	844	45,1	4.296
Europa^b				
Gesamtumsatz	3.106	3.125	(0,6)	12.972
EBITDA	953	1.012	(5,8)	4.301
EBITDA bereinigt	1.008	1.027	(1,9)	4.432
Systemgeschäft				
Auftragseingang	1.286	1.414	(9,1)	7.456
Gesamtumsatz	2.001	2.052	(2,5)	8.601
davon Market Unit	1.695	1.679	1,0	6.874
EBIT-Marge bereinigt in %	0,9	(0,1)	1,0p	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	2,0	(0,4)	2,4p	2,4
EBITDA	80	81	(1,2)	295
EBITDA bereinigt	154	138	11,6	835

Anmerkungen zur Tabelle:

a Zum Stichtag.

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

Entwicklung der Kundenzahlen

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im ersten Quartal 2015

	31.03.2015 in Tsd.	31.12.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.200	38.989	211	0,5
davon Vertragskunden	22.576	22.287	289	1,3
Festnetz-Anschlüsse	20.555	20.686	(131)	(0,6)
davon IP-basiert (Retail)	5.120	4.383	737	16,8
Breitband-Anschlüsse	12.437	12.361	76	0,6
davon Glasfaser ^a	2.094	1.799	295	16,4
TV (IPTV, Sat)	2.516	2.442	74	3,0
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.619	8.801	(182)	(2,1)
USA				
Mobilfunk-Kunden	56.836	55.018	1.818	3,3
davon eigene Postpaid- Kunden	28.310	27.185	1.125	4,1
davon eigene Prepaid- Kunden	16.389	16.316	73	0,4
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.849	55.992	(143)	(0,3)
davon Vertragskunden	25.422	25.400	22	0,1
Festnetz-Anschlüsse	8.922	9.033	(111)	(1,2)
davon IP-basiert	3.606	3.486	120	3,4
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.038	4.995	43	0,9
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.741	3.714	27	0,7

Anmerkung zur Tabelle:

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

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich

	31.03.2015 in Tsd.	31.03.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.200	39.145	55	0,1
davon Vertragskunden	22.576	22.104	472	2,1
Festnetz-Anschlüsse	20.555	21.202	(647)	(3,1)
davon IP-basiert (Retail)	5.120	2.640	2.480	93,9
Breitband-Anschlüsse	12.437	12.354	83	0,7
davon Glasfaser ^a	2.094	1.375	719	52,3
TV (IPTV, Sat)	2.516	2.255	261	11,6
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.619	9.207	(588)	(6,4)
USA				
Mobilfunk-Kunden	56.836	49.065	7.771	15,8
davon eigene Postpaid- Kunden	28.310	23.622	4.688	19,8
davon eigene Prepaid- Kunden	16.389	15.537	852	5,5
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.849	56.615	(766)	(1,4)
davon Vertragskunden	25.422	25.521	(99)	(0,4)
Festnetz-Anschlüsse	8.922	9.215	(293)	(3,2)
davon IP-basiert	3.606	2.680	926	34,6
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.038	4.784	254	5,3
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.741	3.558	183	5,1

Anmerkung zur Tabelle:

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

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

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



Deutsche Telekom AG
Corporate Communications

Tel.: 0228 181-49 49

E-Mail: medien@telekom.de

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

<http://twitter.com/deuschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den
QR-Code scannen und
die Präsentation
herunterladen.





1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2015

KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZ UND ERGEBNIS				
Umsatzerlöse	16 842	14 894	13,1 %	62 658
davon: Inlandsanteil	37,0	41,3		39,9
davon: Auslandsanteil	63,0	58,7		60,1
Betriebsergebnis (EBIT)	1 466	3 142	(53,3) %	7 247
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	787	1 817	(56,7) %	2 924
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 036	587	76,5 %	2 422
EBITDA	4 160	5 638	(26,2) %	17 821
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4 574	4 121	11,0 %	17 569
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	27,2	27,7		28,0
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	0,17	0,41	(58,5) %	0,65
BILANZ				
Bilanzsumme	137 461	117 343	17,1 %	129 360
Eigenkapital	36 996	32 766	12,9 %	34 066
Eigenkapitalquote	26,9	27,9		26,3
Netto-Finanzverbindlichkeiten	46 310	37 964	22,0 %	42 500
CASHFLOW				
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 308	2 962	11,7 %	13 393
Cash Capex	(4 429)	(2 197)	n. a.	(11 844)
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum)	865	983	(12,0) %	4 140
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2 937)	(348)	n. a.	(10 761)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(3 136)	(2 906)	(7,9) %	(3 434)

KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	31.03.2015	31.12.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.12.2014 in %	31.03.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.03.2014 in %
Mobilfunk-Kunden	152,4	150,5	1,3 %	145,4	4,8 %
Festnetz-Anschlüsse	29,5	29,8	(1,0) %	30,5	(3,3) %
Breitband-Anschlüsse ^a	17,5	17,4	0,6 %	17,2	1,7 %

^a Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Glossar des Geschäftsberichts 2014 (Seite 277 ff.).

INHALTSVERZEICHNIS

4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Entwicklung im Konzern
- 6 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Die T-Aktie
- 7 Wichtige Ereignisse im ersten Quartal 2015

9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 9 Wirtschaftliches Umfeld
- 10 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 15 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 30 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 30 Prognose
- 30 Risiko- und Chancensituation

31 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 31 Konzern-Bilanz
- 32 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 33 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 34 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 36 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 37 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

- 48 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 49 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

50 — WEITERE INFORMATIONEN

- 50 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 52 Glossar
- 52 Disclaimer
- 53 Finanzkalender

AN UNSERE AKTIONÄRE

ENTWICKLUNG IM KONZERN

KONZERNUMSATZ

- Der Konzernumsatz stieg deutlich um 13,1 %. Neben Wechselkurseffekten trug insbesondere unser operatives Segment USA durch den anhaltend starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem Heimatmarkt Deutschland konnten wir ein Umsatzplus von 1,9% erzielen – speziell das Mobilfunk-Geschäft gewann an Fahrt.
- Den Umsatz in unserem operativen Segment Europa konnten wir trotz intensivem Wettbewerb nahezu auf Vorjahresniveau halten.
- Infolge der Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells lag der Umsatzbeitrag unseres operativen Segments Systemgeschäft erwartungsgemäß unter dem Vorjahresquartal.
- Auf vergleichbarer Basis – ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 0,8 Mrd. € bzw. 4,7 %.

ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 63,0% (Q1 2014: 58,7%).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 6,9 Prozentpunkte und leistete damit – gemessen am Außenumsatz – den größten Beitrag zum Konzernumsatz.
- Dem gegenüber nahmen die prozentualen Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab.

EBITDA BEREINIGT

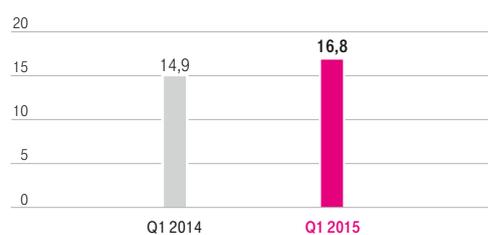
- Das bereinigte EBITDA wuchs um 11,0%. Hierin enthalten sind positive Wechselkurseffekte von rund 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.
- Positiv wirkten v. a. der starke Kundenzuwachs bei der T-Mobile US infolge ihrer „Uncarrier“-Initiativen sowie erste Erfolge der Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells bei T-Systems.
- Höhere Kosten für Marktinvestitionen, v. a. in Deutschland und den USA, sowie operative EBITDA-Rückgänge in einzelnen europäischen Ländern hatten vermindernde Effekte zur Folge. Unser umfassendes Kosten-Management konnte den negativen Effekten teilweise entgegenwirken.
- Die bereinigte EBITDA-Marge sank im Berichtszeitraum von 27,7% auf 27,2%. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 39,6% und Europa mit 32,5%.

KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich um 1,0 Mrd. € auf 0,8 Mrd. €.
- Dieser Rückgang ist v. a. auf den im Vorjahr erfassten Ertrag von 1,7 Mrd. € aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Vermindernd wirkten zudem im Vorjahresvergleich um 0,2 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – v. a. durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.
- Erhöhend wirkten ein um 0,3 Mrd. € verbessertes Finanzergebnis sowie ein um 0,3 Mrd. € niedrigerer Steueraufwand.

Konzernumsatz

in Mrd. €



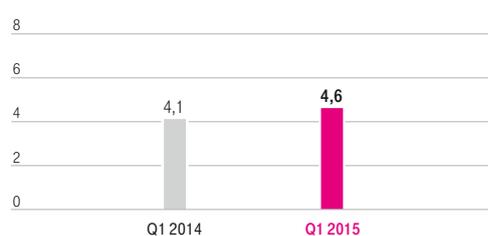
Anteil Ausland am Konzernumsatz

in %



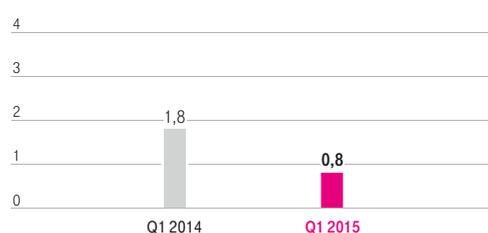
EBITDA bereinigt

in Mrd. €



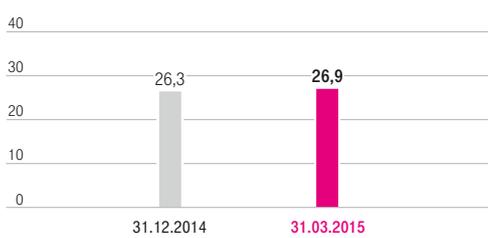
Konzernüberschuss

in Mrd. €



Eigenkapitalquote

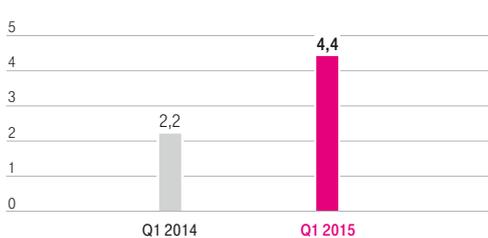
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2014 insbesondere währungsbedingt um 8,1 Mrd. €.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 2,9 Mrd. € auf 37,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Überschuss (0,8 Mrd. €) sowie erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (2,5 Mrd. €) und der Bewertung von Sicherungsinstrumenten (0,2 Mrd. €).
- Vermindernd wirkte die erfolgsneutrale Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (0,5 Mrd. € nach Steuern) infolge des weiterhin rückläufigen Zinsniveaus.

Cash Capex

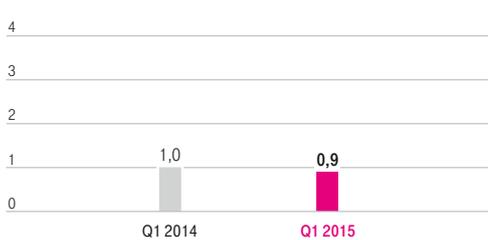
in Mrd. €

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich um 2,2 Mrd. € auf 4,4 Mrd. €.
- Der Anstieg resultierte in erster Linie aus den im ersten Quartal 2015 getätigten Spektrumerwerben von insgesamt 1,9 Mrd. €, v. a. in den USA. Im Vergleichszeitraum wurden insgesamt 0,1 Mrd. € für Mobilfunk-Spektren (v. a. in der Tschechischen Republik) investiert.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt mit 0,5 Mrd. € über Vorjahresniveau.

Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum)

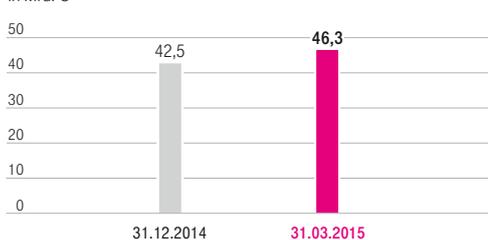
in Mrd. €

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

- Der Free Cashflow lag mit 0,9 Mrd. € leicht unter Vorjahresniveau.
- Dazu trug der gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) bei. Im operativen Segment Deutschland stieg der Cash Capex v. a. aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie erfolgten Investitionen in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur.
- Gegenläufig wirkte sich der um 0,3 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Aus Factoring-Vereinbarungen resultierte ein im Periodenvergleich um insgesamt 0,1 Mrd. € höherer Effekt. Um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2014 um 3,8 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (1,9 Mrd. €), Währungskurseffekte (1,9 Mrd. €) sowie eine Vielzahl anderer Effekte.
- Vermindernd wirkte der Free Cashflow (0,9 Mrd. €).

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

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

Mit dem ersten Quartal 2015 startete die Deutsche Telekom erfolgreich in das neue Jahr. Der Konzernumsatz legte um 13,1 % auf 16,8 Mrd. € zu. Maßgeblich für das starke Umsatzwachstum im Konzern war das US-Geschäft mit einem Plus von 36,1 %, das sowohl von dem anhaltend starken Zugang an Neukunden als auch von dem starken US-Dollar profitierte. Aber auch in den operativen Segmenten Deutschland und Europa zeigten sich Trendverbesserungen gegenüber dem Vorjahr: Deutschland konnte mit einem Plus von 1,9 % leicht beim Umsatz zulegen, während Europa ein Minus von nur noch 0,6 % zeigte und sich damit nahezu stabil entwickelte.

Ein ebenso deutliches Wachstum von 11,0 % wurde beim bereinigten EBITDA verzeichnet, das auf rund 4,6 Mrd. € anstieg. Auch hier war der maßgebliche Treiber das US-Geschäft, das um 45,1 % zulegen konnte. Bei den operativen Segmenten Deutschland und Europa ergaben sich leichte Rückgänge, die in Deutschland maßgeblich durch höhere Aufwendungen für die Kundengewinnung und -bindung und in Europa im Wesentlichen umsatzbedingt waren.

Der Cash Capex stieg im ersten Quartal 2015 erwartungsgemäß deutlich auf 4,4 Mrd. €. Maßgeblich dazu beigetragen haben die Mobilfunk-Spektrum-erwerbe in den USA in Höhe von 1,9 Mrd. €. Aber auch ohne diese Spektrum-erwerbe erhöhte sich der Cash Capex bedingt durch unsere anhaltend hohen Investitionen in die Netzinfrastruktur insbesondere in Deutschland. Entsprechend lag der Free Cashflow mit 0,9 Mrd. € um 0,1 Mrd. € unter dem Vorjahresniveau.

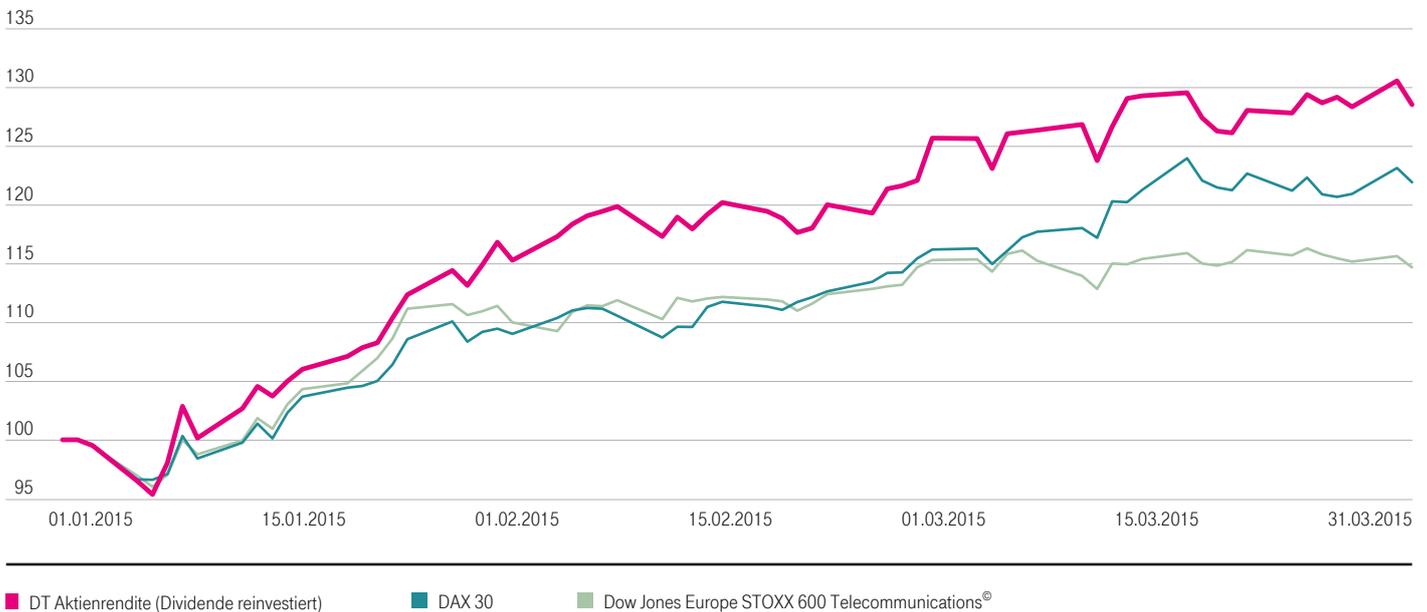
Der Konzernüberschuss reduzierte sich im ersten Quartal 2015 deutlich um 1,0 Mrd. € auf 0,8 Mrd. €. Maßgeblich für den Rückgang war der im Vorjahr erfasste Ertrag aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe in Höhe von insgesamt 1,7 Mrd. €.

Angesichts der Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr fest.

DIE T-AKTIE

Aktienrendite der T-Aktie im ersten Quartal 2015

in %



Entwicklung der T-Aktie

		Q1 2015	Q1 2014	Gesamtjahr 2014
XETRA SCHLUSSKURSE				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	17,05	11,73	13,25
Höchster Kurs	€	17,32	12,83	13,71
Niedrigster Kurs	€	12,63	11,28	10,35
GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES				
DAX 30	%	5,4	4,3	5,1
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	2,2	1,7	2,1
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	13,9	11,6	12,6
Marktkapitalisierung	Mrd. €	77,3	52,2	60,1
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 536	4 451	4 536

Historische Performance der T-Aktie zum 31. März 2015

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	28,7	51,1	129,5	139,5
DAX 30	22,0	25,2	72,3	94,5
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	14,8	29,7	70,0	83,2

In den ersten drei Monaten des Jahres 2015 setzte sich die Aufwärtsbewegung an den Aktienmärkten unverändert fort. Die anhaltend expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sorgte auf den europäischen Aktienmärkten für neue Höchststände. Insbesondere der DAX 30 profitierte von dem Mittelzufluss und legte im ersten Quartal um 22,0% zu, knapp gefolgt vom Dow Jones Euro STOXX 50®, der mit rund 17,5% anzog. Etwas verhaltener war die Entwicklung bei den außereuropäischen Indizes: Der japanische Nikkei legte um rund 10% zu, während der Dow Jones praktisch unverändert notierte.

Etwas schwächer als das Gesamtumfeld in Europa, aber immer noch deutlich positiv, entwickelte sich der Markt für die Telekommunikationswerte. Der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® stieg im ersten Quartal des Jahres 2015 um 14,8%.

Die T-Aktie notierte im gleichen Zeitraum besser als der DAX 30 und der Sektorindex. Zum 31. März 2015 betrug der Zuwachs – auf Total-Return-Basis – 28,7%. Nach einem im Gleichschritt mit dem DAX 30 verlaufenen Start in das Jahr verliehen unsere Gesamtjahreszahlen und unser strategischer Ausblick der Kursentwicklung der T-Aktie zusätzlichen Anschlag.

WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2015**PERSONALIA**

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

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Vereinbarung über den Verkauf des Joint Ventures EE. Am 5. Februar 2015 haben wir und der französische Telekommunikationsanbieter Orange mit der britischen BT eine Vereinbarung über den Verkauf des Joint Ventures EE geschlossen. Nach Vollzug der Transaktion zu einem vereinbarten Kaufpreis von 12,5 Mrd. GBP wird die Deutsche Telekom mit einem Anteil von rund 12% größter Aktionär von BT werden. Abhängig vom Aktienkurs von BT sowie weiteren Faktoren beim Vollzug der Transaktion können wir neben dem rund 12%-Anteil an BT auch eine Barkomponente erhalten. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der BT-Aktionäre sowie der zuständigen Behörden. Mit dem Abschluss der Transaktion wird vor Ende März 2016 gerechnet. Das zum Segment Group Headquarters & Group Services gehörende Joint Venture EE wird innerhalb der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen ausgewiesen.

INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN

Im Januar 2015 hat die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) bekannt gegeben, dass T-Mobile US für ein Gesamtgebot von 1,6 Mrd. € AWS-3-Spektrumlizenzen ersteigern konnte, durch die rund 97 Mio. Einwohner erreicht werden. Im ersten Quartal 2015 hat T-Mobile US für die AWS-Spektrumlizenzen 1,3 Mrd. € an die FCC gezahlt, nachdem bereits 2014 im Rahmen der Versteigerung eine Kaution in Höhe von 0,3 Mrd. € bei der Aufsichtsbehörde hinterlegt worden war. Am 8. April 2015 hat die FCC formal die im Januar 2015 ersteigerten AWS-3-Frequenzen zugeteilt.

Im Zuge unserer integrierten paneuropäischen IP-Netzstrategie haben wir Anfang März 2015 unsere ersten drei Landesgesellschaften miteinander verbunden. Kunden in Kroatien, Ungarn und der Slowakei können nun über das zentrale Produktionsmodell standardisierte Produkte beziehen. Den

Anfang unter den Produkten macht der Geschäftskunden-Service „Cloud VPN“. Für Privatkunden werden Fernsehdienste und Videospiele-Angebote im Jahresverlauf folgen. Auch den Ausbau unseres Mobilfunknetzes treiben wir weiter voran: Im Februar 2015 erhöhte unsere kroatische Beteiligung **Hrvatski Telekom** die maximale Geschwindigkeit im mobilen 4G-Netz von 75 MBit/s auf 150 MBit/s. Die Markteinführung des 4G+-Netzes in Griechenland startete Anfang des Jahres: In ausgewählten Regionen können die Kunden der **Cosmote** mit Spitzengeschwindigkeiten von 300 MBit/s mobil surfen.

KOOPERATIONEN

Eine europaweite Partnerschaft konnten wir im Februar 2015 mit **Airbnb** eingehen. Airbnb ist ein etablierter Online-Marktplatz, auf dem Kunden weltweit einzigartige Unterkünfte inserieren und buchen können. Mit der Partnerschaft setzen wir unseren strategischen Anspruch fort, Innovationen auch über Kooperationen zu verfolgen. Die Partnerschaft ermöglicht Airbnb ihren Fokus auf mobile Endgeräte stärker auszubauen und europaweit neue Nutzer anzusprechen.

Auf dem Mobile World Congress in Barcelona Anfang März 2015 wurde unsere Partnerschaft mit **Intel Security** bekannt gegeben. Durch die Partnerschaft werden wir unseren Kunden europaweit die Passwort- und Identitätsmanagementlösung **True Key™** anbieten können. Die **True Key**-Anwendung von Intel Security erleichtert das Management von Passwörtern und ermöglicht Nutzern einen einfachen, schnellen und sicheren Zugriff auf die digitale Welt. Ebenso wurde auf dem Mobile World Congress die Erweiterung unserer strategischen Partnerschaft mit **Microsoft** bekannt gegeben: Zukünftig werden wir im Bereich Vertrieb und Marketing für **Lumia Smartphones** europaweit kooperieren und wollen diese Zusammenarbeit auch auf **Microsoft Online-Dienste** ausdehnen. Zusammen mit **Microsofts** umfangreichem Portfolio aus Endgeräten, Diensten und Plattformen sprechen wir unsere Privat- und Geschäftskunden an, die mit ihrem Smartphone schnell und einfach zwischen beruflicher und privater Nutzung wechseln möchten und bieten ihnen so ein einheitliches Nutzungserlebnis an.

Mit unserem Partner **Huawei** werden wir zukünftig auch in der Informationstechnik zusammenarbeiten. Schon seit Jahren verbindet uns eine enge Partnerschaft bei Netzkomponenten. Im März 2015 erweiterten wir unseren weltweit gültigen Rahmenvertrag auf IT-Infrastrukturkomponenten und arbeiten gemeinsam an neuen Cloud-Lösungen. Huawei bringt die Hardware- und Lösungskompetenz aus China mit ein und **T-Systems** ihr umfassendes **Cloud Know-how**.

NEUE PRODUKTE

Mit der neuen Familien-App „**myKIDIO**“ präsentierten wir den Besuchern des Mobile World Congress die Integration des Unterhaltungsprogramms in das Infotainment-System des Autos. Über die App erhalten Familien Zugriff auf hochwertige und redaktionell ausgewählte Hörbücher, Filme und TV-Sendungen. Das Unterhaltungsprogramm steht für Smartphones und Tablets bereit, aber auch in **BMW Fahrzeugen** über **BMW ConnectedDrive**. **BurdaNews** übernimmt für „**myKIDIO**“ die Vermarktung und Kundenbeziehung. Wir verantworten die Funktionsweise der App, betreiben die Plattform und entwickeln die Technologie für die Nutzung des Angebots im Auto.

Unter dem Motto „**Wirtschaftswunder 4.0 – Digitalisierung made in Germany**“ präsentierten wir auf der **CeBIT** im März 2015 fünf Digitalisierungspakete speziell für den Mittelstand. Unter anderem wurde neben „**MagentaEINS**

Business“, das Festnetz, Mobilfunk und Cloud-Anwendungen bündelt, auch das „**Industrie 4.0 Paket**“ präsentiert: Es ermöglicht kleinen und mittelständischen Betrieben, ihre Maschinen schnell und einfach zu vernetzen und Fertigungsbedingungen zu überwachen. Das Paket enthält alles, was eine Maschine braucht, um ans Netz zu gehen: Hardware, SIM-Karte mit Datentarif sowie den Zugang zur Plattform „**Cloud der Dinge**“, die Geräte- und Sensordaten erfasst und verarbeitet.

Produkte zum Thema Sicherheit waren ein weiterer Schwerpunkt unseres diesjährigen Messeauftritts auf der **CeBIT**. Zusammen mit vier deutschen IT-Sicherheitsanbietern haben wir ein kostenloses **Sicherheitspaket** für Privat- sowie kleine bis mittelständische Geschäftskunden zusammengestellt. Die Sammlung von Schutzprogrammen schließt alle wesentlichen Sicherheitslücken auf PCs, Smartphones und Tablets und wird im zweiten Quartal 2015 verfügbar sein. Für große und mittelständische Unternehmen stellen der „**Cyber Threat Detector**“ und die „**Advanced Cyber Defense** für den Mittelstand“ neue Sicherheitsplattformen dar.

Uncarrier 9.0: Business Freedom. Im März 2015 hat **T-Mobile US** ein einfaches, transparentes und kostengünstiges Tarifsystem eingeführt, mit dem alle Geschäftskunden uneingeschränkt telefonieren und Textnachrichten versenden können und das ein Datenvolumen von 1 GB für 4G LTE einschließt. Zusätzliches Datenvolumen kann je Anschluss oder als Paket erworben werden. Zusätzlich zu Phase 9.0 hat **T-Mobile US** ebenfalls im März 2015 zwei großangelegte Initiativen für Privatkunden gestartet: **Un-contract** und **Carrier Freedom**.

Nach einem Pilotbetrieb mit fast 10 000 Kunden fand im Februar 2015 die kommerzielle Markteinführung des neuen **mobilen TV-Angebots** von **T-Mobile Polska** statt. Unsere Kunden in Polen können zwischen zwei Tarifen wählen, die zwischen 17 und 32 TV-Kanäle umfassen. Zusätzlich wird ein **Video-Service** mit einer Vielzahl von Filmen angeboten. Kunden können außerdem gleichzeitig auf zwei Endgeräten – z. B. auf dem Smartphone und dem Tablet – das TV-Angebot nutzen.

AUSZEICHNUNGEN

Die Deutsche Telekom erreichte beim „**Brand Finance Global 500**“ erneut Top-Platzierungen: Mit 31,1 Mrd. US-\$ – basierend auf Stichtagswerten zum 1. Januar 2015 – erreichen wir laut dem Ranking den höchsten Markenwert unserer Unternehmensgeschichte und sind somit die wertvollste europäische Telekommunikationsmarke und die wertvollste deutsche Marke nach **BMW**.

Für unseren Service an den Hotlines, in den Shops und beim Technischen Service haben wir zum dritten Mal in Folge das **TÜV-Siegel** mit der Gesamtnote „gut“ erhalten. Der **TÜV Rheinland** hatte im Februar 2015 eine repräsentative Anzahl an Kunden befragt, die sich positiv zu unserer Zuverlässigkeit, Freundlichkeit und Kompetenz äußerten. Auch beim Hotline-Test des Fachmagazins „**connect**“ gingen wir dieses Jahr wieder als Testsieger unter den Mobilfunk-Anbietern hervor. Überzeugen konnten wir mit kurzen Wartezeiten, guter Erreichbarkeit und kompetentem Service.

Bei dem „**Social Business Vendor Benchmark**“ der **Experton Group** konnten wir uns als führendes Unternehmen für Social Business behaupten. **T-Systems** und unser Tochterunternehmen **T-Systems Multimedia Solutions** überzeugten in ihrer Zusammenarbeit erneut mit ihren Kompetenzen in der Kategorie „**Beratung und Integration**“.

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

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

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

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

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das globale Wirtschaftswachstum entwickelte sich im ersten Quartal 2015 verhalten. Stimulierende Faktoren wie der niedrige Ölpreis oder die starken Wechselkursveränderungen, die v. a. den exportorientierten Volkswirtschaften halfen, wurden von negativen Faktoren wie dem Nachfragerückgang in den Schwellenländern oder dem starken Winter in Nordamerika kompensiert.

In unseren Kernmärkten haben sich die Volkswirtschaften in den ersten drei Monaten des Jahres 2015 weiterhin mehrheitlich positiv entwickelt, was die gesamtwirtschaftliche Produktion betrifft. Auch die Lage am Arbeitsmarkt hat sich weiter verbessert. In Deutschland wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 1,7 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Für das Wachstum waren neben dem verhältnismäßig warmen Winter u. a. der niedrige Ölpreis, der schwache Euro und die Erholung der Mehrzahl der europäischen Volkswirtschaften ursächlich. Der deutsche Arbeitsmarkt zeigte sich bei einer Arbeitslosenquote von derzeit 6,8 % unverändert robust.

Die US-Wirtschaft konnte im ersten Quartal 2015 v. a. aufgrund des harten Winters gegenüber dem Vorquartal nur einen leichten Anstieg der volkswirtschaftlichen Produktion verzeichnen; gegenüber dem Vorjahresquartal stieg das BIP um 3,3 %. Die anhaltende positive Entwicklung am Arbeitsmarkt ließ die Erwerbslosenquote in den USA im März 2015 auf 5,5 % sinken – die niedrigste seit März 2010.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung in unserem operativen Segment Europa war mehrheitlich positiv – die wirtschaftliche Erholung in Griechenland stagnierte jedoch im ersten Quartal 2015 aufgrund des erneuten Aufflammens der Staatsschuldenkrise. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt hat sich in den meisten Ländern nur leicht verbessert. Die noch relativ hohe Arbeitslosigkeit hält die Inflation auf einem niedrigen Niveau.

AUSBLICK

Sollte es nicht zu einer deutlichen Verschärfung der geopolitischen Krisenherde oder zu einer erneuten europaweiten Staatsschulden- und Bankenkrise kommen, gehen wir davon aus, dass sich die Expansion der Weltwirtschaft im Laufe der Jahre 2015 und 2016 wieder beschleunigt.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die volkswirtschaftliche Entwicklung und die Aussichten für unsere Märkte haben sich u. a. durch die expansive Geldpolitik der EZB verbessert. Jedoch sind nach wie vor, v. a. für unsere europäischen Länder, eine erneute Verschärfung der Staatsschuldenkrise und ein mögliches Wiederaufflammen der Bankenkrise die größten volkswirtschaftlichen Risiken. Auch eine drastische Eskalation aktueller oder zukünftiger geopolitischer Krisen kann die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen. Die wirtschaftliche Entwicklung in Griechenland könnte durch ein deutliches Abweichen von der mit den wesentlichen Kreditgebern vereinbarten Staatshaushalts- und Wirtschaftspolitik belastet werden.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Der Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche ist nach wie vor hoch. Gründe dafür sind in erster Linie sinkende Umsätze – u. a. durch den steigenden Wettbewerb. Gleichzeitig sind hohe Investitionen für den Netzausbau nötig: Schließlich gilt es, Schritt zu halten mit den deutlich steigenden Datenvolumina und -geschwindigkeiten. Seit Dezember 2014 prüft die Europäische Kommission die geplante Übernahme von Jazztel durch Orange in Spanien. Darüber hinaus beabsichtigt BT den Erwerb des Joint Ventures EE und Hutchison 3G hat angekündigt, O₂ Großbritannien von Telefónica erwerben zu wollen.

REGULIERUNG

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

FREQUENZVERGABE

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

- In **Deutschland** hat die BNetzA am 29. Januar 2015 die finalen Vergabebedingungen der 0,9 bzw. 1,8 GHz-Frequenzrechte aus den GSM-Lizenzen der deutschen Netzbetreiber sowie zur Vergabe weiterer Frequenzen aus den Bereichen 0,7 GHz (Digitale Dividende II) und 1,5 GHz festgesetzt. Telekom Deutschland hat fristgerecht am 6. März 2015 ihre Teilnahme an der Auktion beantragt. Die BNetzA hat Ende April 2015 verkündet, dass folgende Teilnehmer zugelassen wurden: Telefónica, Telekom Deutschland und Vodafone. Die Auktion soll am 27. Mai 2015 beginnen.
- In **Albanien** hat sich AMC, Tochter unserer griechischen Beteiligung OTE, um die Verlängerung ihrer im August 2014 ausgelaufenen GSM-Lizenz mit Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz beworben. Aufgrund der Erfüllung aller Voraussetzungen wurde die Verlängerung der Lizenz im Januar 2015 genehmigt. Des Weiteren hat die albanische Regulierungsbehörde AKEP am 2. März 2015 eine Vergabe von Frequenzen im Bereich 1,8 GHz durchgeführt, an der sich AMC erfolgreich beteiligt hat. Die konkrete Zuteilung der Frequenzen ist bis heute noch nicht erfolgt. AKEP wird im ersten Halbjahr 2015 weitere Mobilfunk-Frequenzen im Bereich 2,6 GHz vergeben.
- In **Polen** hat der Regulierer UKE die Vergabe für die Frequenzen aus den Bändern 0,8 und 2,6 GHz in Form einer simultanen Mehrroundenauktion am 10. Februar 2015 begonnen. T-Mobile Polska bewarb sich neben fünf anderen Unternehmen um die Teilnahme. Mittlerweile hat ein Bieter das Verfahren verlassen. Ein Ende der Bietphase ist derzeit noch nicht absehbar.
- Zu weiteren Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen kam es in **Montenegro**, wo mit einer Veröffentlichung finaler Vergaberegeln und dem Start der Bietphase im ersten Halbjahr 2014 gerechnet worden war. Die Regulierungsbehörde kündigte Anfang April 2015 zwei Konsultationen zu den Vergabebedingungen bis zum Sommer 2015, die Finalisierung der Regeln bis November 2015 sowie die Durchführung der Auktion im ersten Quartal 2016 an.
- Am 8. April 2015 hat die **US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC** der T-Mobile US formal die im Januar 2015 für 1,6 Mrd. € ersteigerten AWS-3-Frequenzen zugeteilt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZ

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 erzielten wir einen Konzernumsatz von 16,8 Mrd. €, der damit deutlich um 1,9 Mrd. € bzw. 13,1 % über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug – neben Wechselkurseffekten – unser operatives Segment USA mit dem anhaltenden starken Zugang an Neukunden infolge ihrer „Uncarrier“-Initiativen zu dieser Umsatzentwicklung bei. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten und verzeichnete insgesamt ein Plus von 1,9 %. In unserem operativen Segment Europa konnten wir den Umsatz u. a. mit der konsequenten Ausrichtung unserer Landesgesellschaften auf die Wachstumsfelder trotz wettbewerbsbedingter Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden nahezu stabil halten. Die Neuausrichtung des Geschäftsmodells von T-Systems belastete ebenso wie die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten von insgesamt 1,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, und leicht positiven Konsolidierungskreiseffekten lag der Umsatz um 0,8 Mrd. € bzw. 4,7 % 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 15 ff.) entnommen werden.

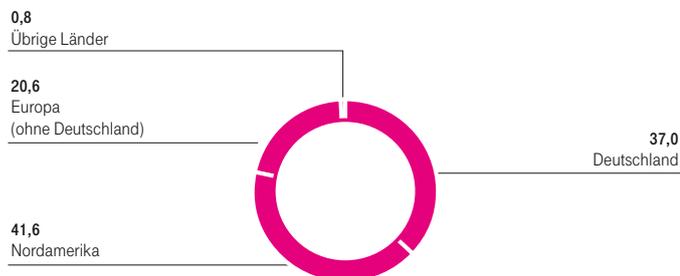
Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

in Mio. €

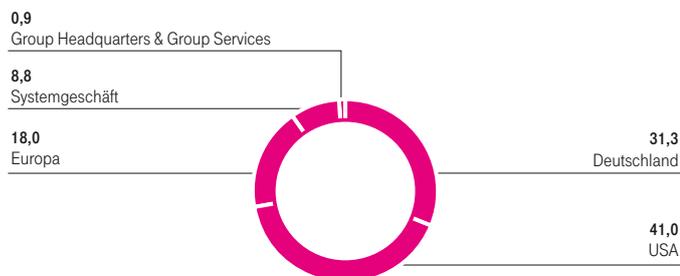
	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
KONZERNUMSATZ	16 842	14 894	1 948	13,1%	62 658
Deutschland	5 589	5 483	106	1,9%	22 257
USA	6 905	5 074	1 831	36,1%	22 408
Europa	3 106	3 125	(19)	(0,6)%	12 972
Systemgeschäft	2 001	2 052	(51)	(2,5)%	8 601
Group Headquarters & Group Services	565	622	(57)	(9,2)%	2 516
Intersegmentumsatz	(1 324)	(1 462)	138	9,4%	(6 096)

Regionale Umsatzverteilung

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz^a**

in %



^a Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 41).

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 41,0 % den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden deutlich um 6,9 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 58,7 % auf 63,0 %.

EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 1,5 Mrd. € auf 4,2 Mrd. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus dem im Vorjahr als Sondereinfluss erfassten Ertrag aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Im EBITDA des ersten Quartals 2015 waren insgesamt negative Sondereinflüsse von 0,4 Mrd. € enthalten. Diese stammten im Wesentlichen aus Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen, welche im Saldo um 0,1 Mrd. € höher als in der Vergleichsperiode waren. Darüber hinaus wirkten sich im ersten Quartal 2015 Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS von rund 0,1 Mrd. € negativ aus.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2015 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,5 Mrd. € gestiegenes bereinigtes EBITDA von 4,6 Mrd. €. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens resultierte ein Ertrag in Höhe von 175 Mio. €. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	4 574	4 121	453	11,0%	17 569
Deutschland	2 211	2 230	(19)	(0,9)%	8 810
USA	1 225	844	381	45,1%	4 296
Europa	1 008	1 027	(19)	(1,9)%	4 432
Systemgeschäft	154	138	16	11,6%	835
Group Headquarters & Group Services	(22)	(118)	96	81,4%	(667)
Überleitung	(2)	0	(2)	n. a.	(137)

EBIT

Das EBIT des Konzerns sank gegenüber dem ersten Quartal 2014 deutlich um 1,7 Mrd. € auf 1,5 Mrd. €. Dieser Rückgang ist v. a. auf den im Vorjahr erfassten Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, v. a. verursacht durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, hatten ebenfalls einen negativen Effekt auf die Entwicklung des EBIT.

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern reduzierte sich aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 1,4 Mrd. € auf 1,0 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,3 Mrd. €, v. a. bedingt durch die vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,3 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinnahmung der Dividendenzahlung stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung unserer am Joint Venture gehaltenen Anteile in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen.

KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich um 1,0 Mrd. € auf 0,8 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,2 Mrd. € und reduzierte sich somit um 0,3 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 39).

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis blieb gegenüber der Vergleichsperiode stabil.

Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

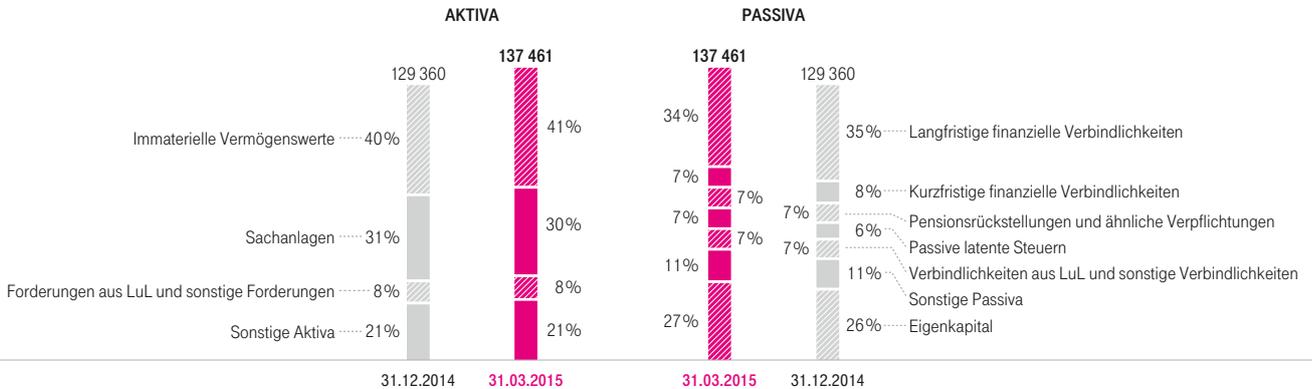
	31.03.2015	31.12.2014
Deutschland	69 404	68 754
USA	40 492	39 683
Europa	51 507	51 982
Systemgeschäft	46 853	47 762
Group Headquarters & Group Services	18 927	19 631
ANZAHL MITARBEITER KONZERN	227 184	227 811
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	19 765	19 881

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2014 leicht um 0,3%. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhten wir im ersten Quartal 2015 gegenüber dem Jahresende 2014 den Personalbestand um 0,9% durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Aus- und Umbau unserer „Netze der Zukunft“. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg im ersten Quartal 2015 um 2,0% und ist auf die Gewinnung zusätzlicher Kräfte im Einzelhandel und Kunden-Service zur Betreuung der wachsenden Kundenbasis von T-Mobile US zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 0,9%. Wesentlich hierzu bei trugen Effizienzsteigerungsmaßnahmen, v. a. in Rumänien und Ungarn. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 1,9%, v. a. aufgrund von Personalumbaumaßnahmen im Inland. Im Segment Group Headquarters & Group Services sank die Mitarbeiteranzahl im Vergleich zum Jahresende 2014 um 3,6% aufgrund des fortgeführten Personalumbaus.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 8,1 Mrd. €, dies war v. a. durch folgende Effekte verursacht:

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen um 5,2 Mrd. € auf 56,8 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Währungskurseffekten in Höhe von 3,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Investitionen in Höhe von insgesamt 2,7 Mrd. € wirkten ebenfalls buchwerterhöhend. Hierin sind 1,9 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 stattgefundenen Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. €.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1,6 Mrd. € auf 41,2 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 2,0 Mrd. € und Währungskurseffekte in Höhe von 1,4 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, erhöhten den Buchwert. Planmäßige Abschreibungen standen dem in Höhe von 1,7 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindernd wirkten Abgänge in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** stiegen um 0,2 Mrd. € auf 10,7 Mrd. €, v. a. aufgrund des Kundenwachstums und eines höheren Anteils von auf Ratenzahlungen 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 0,7 Mrd. €.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 31. März 2015 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Anstieg bei den Buchwerten der **zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** um 0,4 Mrd. € resultierte aus Währungskurseffekten aus der Umrechnung

von Britischem Pfund in Euro. Im Dezember 2014 erfolgte die Reklassifizierung unserer Anteile am Joint Venture EE. Die **Vorräte** erhöhten sich um 0,3 Mrd. €, v. a. 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 2014 um 1,9 Mrd. € auf insgesamt 57,1 Mrd. € erhöht. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 40 des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

Der Anstieg bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,7 Mrd. € auf 9,2 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem weiterhin rückläufigen Zinsniveau und den hieraus zu erfassenden erfolgsneutralen versicherungsmathematischen Verlusten.

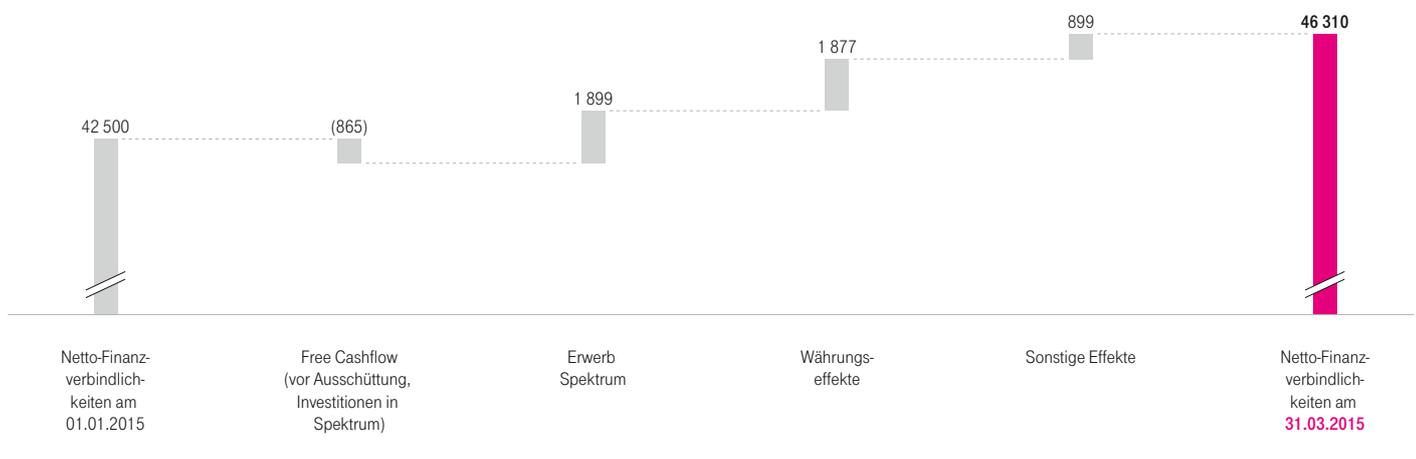
Die **passiven latenten Steuern** erhöhten sich um 1,5 Mrd. € auf 9,2 Mrd. €, insbesondere aufgrund von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 0,1 Mrd. € verringert. Der Abbau des Verbindlichkeitenbestands stammt aus fast allen Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa sowie aus dem operativen Segment USA. Erhöhend wirkten Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 2,9 Mrd. € auf 37,0 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der Überschuss in Höhe von 0,8 Mrd. €, ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2,5 Mrd. € und die erfolgsneutrale Bewertung von Sicherungsinstrumenten in Höhe von 0,2 Mrd. €. Dem entgegen stand die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Verluste (nach Steuern) in Höhe von 0,5 Mrd. €.

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 0,9 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 50 f.).

Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
OPERATIVER CASHFLOW	4 288	3 860	428	11,1%	15 911
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(980)	(898)	(82)	(9,1)%	(2 518)
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 308	2 962	346	11,7%	13 393
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(2 530)	(2 065)	(465)	(22,5)%	(9 534)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	87	86	1	1,2%	281
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	865	983	(118)	(12,0)%	4 140

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 0,5 Mrd. € erhöhte Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen. Im operativen Segment Deutschland stieg der Cash Capex v. a. aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie erfolgten Investitionen in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit lag um 0,3 Mrd. € über Vorjahresniveau.

Folgende Effekte waren im Cashflow aus Geschäftstätigkeit enthalten: Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Die Effekte aus Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im ersten Quartal 2015 insgesamt mit 0,5 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuten Abschluss einer bereits in 2014 beendeten und abgewickelten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahresquartal betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,4 Mrd. €. Um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 40 zu entnehmen.

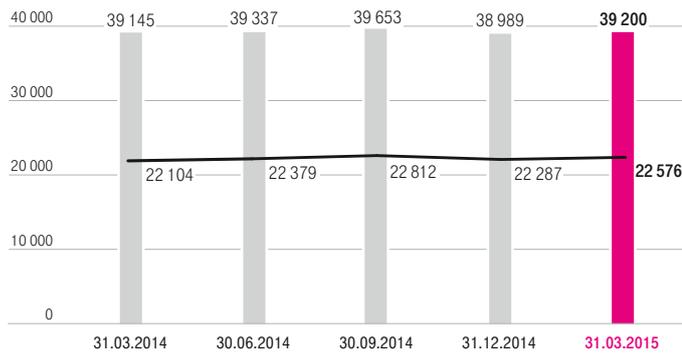
GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

DEUTSCHLAND

KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

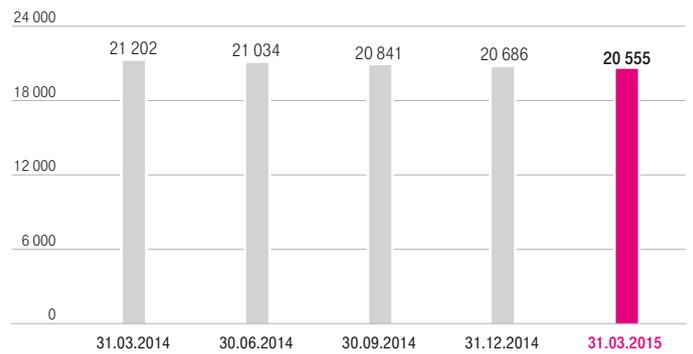
in Tsd.



— Vertragskunden

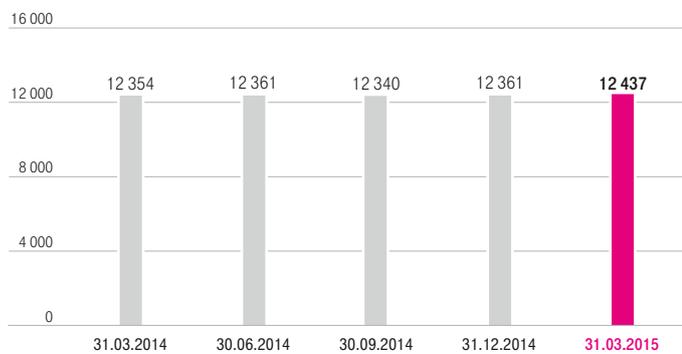
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



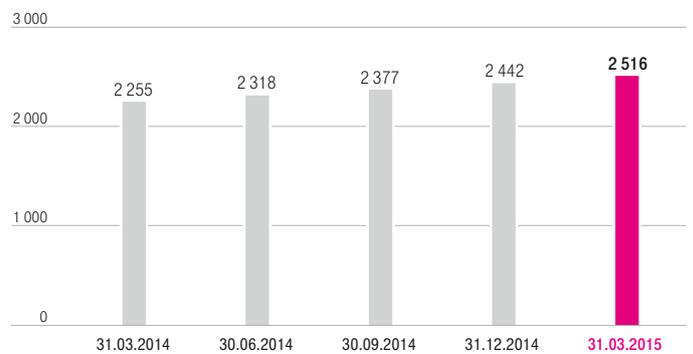
Breitband-Anschlüsse

in Tsd.



TV (IPTV, Sat)^a

in Tsd.



^a Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	31.03.2015	31.12.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.12.2014 in %	31.03.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.03.2014 in %
GESAMT					
Mobilfunk-Kunden	39 200	38 989	0,5%	39 145	0,1%
Vertragskunden	22 576	22 287	1,3%	22 104	2,1%
Prepaid-Kunden	16 624	16 701	(0,5)%	17 040	(2,4)%
Festnetz-Anschlüsse	20 555	20 686	(0,6)%	21 202	(3,1)%
davon: IP-basiert Retail	5 120	4 383	16,8%	2 640	93,9%
Breitband-Anschlüsse	12 437	12 361	0,6%	12 354	0,7%
davon: Glasfaser	2 094	1 799	16,4%	1 375	52,3%
TV (IPTV, Sat)	2 516	2 442	3,0%	2 255	11,6%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	8 619	8 801	(2,1)%	9 207	(6,4)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	2 353	2 153	9,3%	1 675	40,5%
davon: Glasfaser	886	718	23,4%	367	n. a.
Wholesale gebündelte Anschlüsse	287	305	(5,9)%	362	(20,7)%
DAVON: PRIVATKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	28 945	29 068	(0,4)%	30 174	(4,1)%
Vertragskunden	16 303	16 040	1,6%	16 112	1,2%
Prepaid-Kunden	12 642	13 027	(3,0)%	14 061	(10,1)%
Festnetz-Anschlüsse	16 158	16 260	(0,6)%	16 698	(3,2)%
davon: IP-basiert Retail	4 610	3 974	16,0%	2 407	91,5%
Breitband-Anschlüsse	10 012	9 938	0,7%	9 927	0,9%
davon: Glasfaser	1 806	1 547	16,7%	1 171	54,2%
TV (IPTV, Sat)	2 326	2 254	3,2%	2 071	12,3%
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN					
Mobilfunk-Kunden	10 256	9 921	3,4%	8 971	14,3%
Vertragskunden ^a	6 273	6 247	0,4%	5 992	4,7%
Prepaid-Kunden (M2M)	3 982	3 674	8,4%	2 979	33,7%
Festnetz-Anschlüsse	3 375	3 402	(0,8)%	3 460	(2,5)%
davon: IP-basiert Retail	482	387	24,5%	216	n. a.
Breitband-Anschlüsse	2 090	2 096	(0,3)%	2 101	(0,5)%
davon: Glasfaser	283	248	14,1%	200	41,5%
TV (IPTV, Sat)	188	186	1,1%	182	3,3%

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

Gesamt

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

Im September 2014 starteten wir MagentaEINS – unser erstes integriertes Produkt, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, mit dem wir bislang 906 Tsd. Kunden gewonnen haben.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technik zur Verfügung. Bis 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bislang konnten wir 6,9 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 29%.

Im Mobilfunk gewannen wir im ersten Quartal 2015 insgesamt 289 Tsd. Vertragskunden hinzu, v. a. bei unseren werthaltigen Mobilfunk-Kunden unter unserer Eigenmarke „Telekom“ und unter unserer Zweitmarke „congstar“. Positiv entwickelte sich auch der Bestand an Vertragskunden im Bereich Geschäftskunden dank der Nachfrage nach integrierten Mobilfunk-Tarifen mit Datenvolumen.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl dieser Anschlüsse innerhalb des ersten Quartals 2015 um 463 Tsd. auf insgesamt 3,0 Mio. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben.

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 – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

Erfolgreich waren auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: Wir haben zum 31. März 2015 insgesamt rund 131 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen, davon 12 Tsd. alleine im ersten Quartal 2015.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Wir setzen neue Impulse durch unsere herausragende Netzqualität und durch das neue Produkt-Portfolio für werthaltige Vertragskunden sowie für Neukunden. Seit dem Jahresende 2014 gewannen wir insgesamt 289 Tsd. Vertragskunden hinzu. Bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft konnten wir unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Wachstum um 134 Tsd. verzeichnen. Hinzu kommen 349 Tsd. aus der neu gegründeten Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH, in der seit dem 15. Januar 2015 die Kunden von Turkcell ausgewiesen werden. Die neu vereinbarte Marketing-Partnerschaft beinhaltet die Nutzung der Turkcell-Marke in Deutschland. Das Geschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) war durch die Verlagerung der Turkcell-Kunden um 194 Tsd. rückläufig. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 77 Tsd.

Insgesamt konnten wir im ersten Quartal 2015 im Mobilfunk 211 Tsd. Neukunden hinzugewinnen, sodass der Zuwachs bei den Vertragskunden den Rückgang bei den Prepaid-Kunden mehr als ausgleichen konnte. Insgesamt nutzten 287 Tsd. Kunden eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk.

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

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung mit integrierten Angeboten und einem Fokus auf TV- und Glasfaser-Anschlüsse. Der Erfolg gibt uns Recht: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse wuchs im ersten Quartal 2015 um 76 Tsd., eine deutliche Verbesserung gegenüber dem 31. Dezember 2014. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 20,2 % TV-Kunden: ein Plus von 0,4 Prozentpunkten gegenüber dem Jahresende 2014. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 131 Tsd. Im Hinblick auf die Anschlussverluste pro Quartal sehen wir insgesamt einen positiven Trend.

Mit den neuen MagentaZuhause-Tarifen bieten wir seit Oktober 2014 unser neues Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten auf dem Markt an. Mit MagentaZuhause-Hybrid, unserem neuen Produkt, welches Festnetz und Mobilfunk-Technologie in einem Router bündelt, das wir bundesweit in März 2015 eingeführt haben, konnten wir 12 Tsd. Kunden gewinnen.

Privatkunden

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. Im ersten Quartal 2015 konnten wir im Mobilfunk 263 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen. Bei unseren eigenen Kunden unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ konnten wir seit Jahresbeginn 107 Tsd. Neukunden hinzugewinnen. Gründe dafür waren die hohe Akzeptanz der AllnetFlat-Tarife bei „congstar“ und die im September 2014 neu eingeführten MagentaMobil-Tarife. Hinzu kommen 349 Tsd. Kunden aus der neu gegründeten Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH, in der seit dem 15. Januar 2015 die Kunden von Turkcell ausgewiesen werden. Rückläufig war das Geschäft mit den Wiederverkäufern (Service Provider) mit 194 Tsd. durch die Verlagerung der Turkcell-Kunden. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 385 Tsd., insbesondere im Bereich der Wiederverkäufer. Insgesamt sank im ersten Quartal 2015 die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,4 %.

Im ersten Quartal 2015 konnten wir im Festnetz 636 Tsd. Kunden auf IP-basierte Retail-Anschlüsse umstellen. Gegenüber dem Jahresende 2014 konnten wir 72 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,0 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 1,8 Mio. einen Glasfaser-Anschluss – 259 Tsd. davon haben wir im ersten Quartal 2015 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 102 Tsd. und somit deutlich unter den Anschlussverlusten des Vorjahresquartals von 225 Tsd. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern.

Geschäftskunden

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Der positive Trend aus dem Vorjahr setzt sich fort: So konnten wir im ersten Quartal 2015 335 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 26 Tsd. werthaltige Vertragskunden. In einem sehr preisaggressiven Markt konnten wir im Bereich M2M 308 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. Die Zahl der Festnetz-Anschlüsse blieb gegenüber dem Jahresende 2014 stabil bei 3,4 Mio. Die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres; die Zahl der Glasfaser-Kunden steigerten wir dabei um 14,1 % gegenüber dem Jahresende 2014.

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

Wholesale

Der Anschlussbestand im Bereich Wholesale blieb gegenüber dem Jahresende 2014 insgesamt stabil bei 11,3 Mio. Zum Ende des ersten Quartals 2015 betrug der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand 7,9 % – 1,5 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende 2014. Ursache für das verstärkte Wachstum unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse um 200 Tsd. im ersten Quartal bzw. 9,3 % gegenüber dem Jahresende 2014 war in erster Linie die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 18 Tsd. Dieser Trend wird wohl auch in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber Ende 2014 um 182 Tsd. bzw. 2,1 %. Dieser Rückgang hat folgende Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen, weil Kunden zu Kabelanbietern wechseln und Wettbewerber teilweise ihre Endkunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	5 589	5 483	106	1,9%	22 257
Privatkunden	3 024	2 928	96	3,3%	11 970
Geschäftskunden	1 440	1 404	36	2,6%	5 726
Wholesale	928	952	(24)	(2,5)%	3 775
Mehrwertdienste	60	63	(3)	(4,8)%	242
Sonstiges	137	136	1	0,7%	544
Betriebsergebnis (EBIT)	1 190	1 249	(59)	(4,7)%	4 663
EBIT-Marge	%	21,3	22,8		21,0
Abschreibungen	(935)	(956)	21	2,2%	(3 893)
EBITDA	2 125	2 205	(80)	(3,6)%	8 556
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	(25)	(61)	n. a.	(254)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	2 211	2 230	(19)	(0,9)%	8 810
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	39,6	40,7		39,6
CASH CAPEX	(949)	(705)	(244)	(34,6)%	(3 807)

Gesamtumsatz

Der Umsatz stieg im ersten Quartal 2015 gegenüber der Vorjahresperiode um 1,9%. Zu dieser erfolgreichen Entwicklung trugen im Wesentlichen die Umsätze aus dem Mobilfunk-Geschäft bei, die um 10,2% wuchsen – insbesondere aufgrund der hohen Nachfrage nach Smartphones. Auch der Aufwärtstrend bei den mobilen Serviceumsätzen im Bereich Geschäftskunden sowie bei unserer Zweitmarke „congstar“ setzte sich fort und konnte sogar den Umsatzrückgang im Prepaid-Geschäft überkompensieren. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich die gestiegenen TV-, IT- und Endgeräteumsätze aus – dies konnte jedoch die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 2,0% verblieb.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz um 3,3%, v. a. aufgrund des Umsatzwachstums von 11,7% gegenüber dem ersten Quartal 2014 im Mobilfunk-Bereich. Dies resultierte in erster Linie aus dem höheren Endgeräteumsatz bei der Vermarktung von Smartphones. Auch unsere mobilen Serviceumsätze wuchsen um 2,3%. Die Datenumsätze stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um 13,8%. Negativ wirkten hingegen die Umsätze im Bereich Prepaid, v. a. bei unserer Eigenmarke „Telekom“. Das klassische Festnetz-Geschäft war weiterhin von mengen- und preisbedingten Umsatzrückgängen geprägt und sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,3%.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 2,6%. Dies resultierte hauptsächlich aus den Mobilfunk-Umsätzen, welche um 6,9% stiegen. Wesentliche Treiber waren hier Service- und Endgeräteumsätze. Gegenläufig wirkten im Festnetz rückläufige Umsätze in der klassischen Sprachtelefonie, die durch die positive Entwicklung der IT-Umsätze nicht vollständig kompensiert werden konnten.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** war im ersten Quartal 2015 mit 2,5% leicht rückläufig. Dies resultierte im Wesentlichen aus geringeren Minutenmengen und regulatorisch bedingten Preissenkungen bei Interconnection-Verbindungen (ab dem 1. Dezember 2014) sowie rückläufigen Teilnehmer-Anschlussleistungsmengen. Dieser Umsatzrückgang konnte teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen – insbesondere durch das Kontingenzmodell – kompensiert werden.

Im **Bereich Mehrwertdienste** nahmen die Umsätze um 4,8% ab. Hauptgründe für den Umsatzrückgang sind auslaufende Geschäftsmodelle wie öffentliche Telekommunikationseinrichtungen und Auskunft sowie eine geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war im ersten Quartal 2015 gegenüber dem Vorjahresquartal mit 0,9% leicht rückläufig und lag bei 2,2 Mrd. €. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus höheren Marktinvestitionen in neue werthaltige Kunden sowie aus gestiegenen Personalkosten im Rahmen der Tarifierhöhung. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 39,6% liegen wir bei unserem erwarteten Jahreszielwert von 40%. Das EBITDA lag im Berichtsquartal bei 2,1 Mrd. € und somit um 3,6% niedriger als im ersten Quartal 2014, v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für unseren Personalumbau.

EBIT

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahresquartal um 4,7% auf 1,2 Mrd. €, v. a. wegen gestiegener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen. Gegenläufig wirkten leicht geringere Abschreibungen.

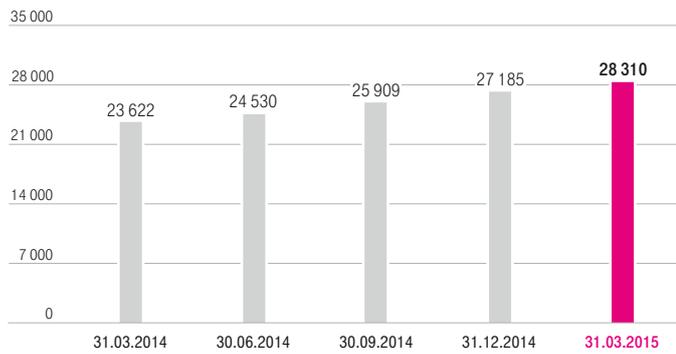
Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich im Berichtsquartal gegenüber dem Vorjahresquartal um 244 Mio. € bzw. 34,6%. Wir investierten auch 2015 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

USA KUNDENENTWICKLUNG

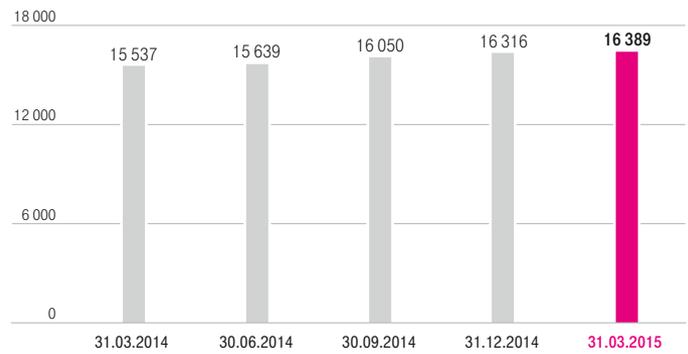
Eigene Postpaid-Kunden

in Tsd.



Eigene Prepaid-Kunden

in Tsd.



in Tsd.

	31.03.2015	31.12.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.12.2014 in %	31.03.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.03.2014 in %
USA					
Mobilfunk-Kunden	56 836	55 018	3,3%	49 075	15,8%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	44 699	43 501	2,8%	39 159	14,1%
Eigene Postpaid-Kunden	28 310	27 185	4,1%	23 622	19,8%
Eigene Prepaid-Kunden	16 389	16 316	0,4%	15 537	5,5%
Wholesale-Kunden	12 137	11 517	5,4%	9 916	22,4%
M2M	4 562	4 421	3,2%	3 822	19,4%
MVNO	7 575	7 096	6,8%	6 094	24,3%

Zum 31. März 2015 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 56,8 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 55,0 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2014. Der Nettowachstum um 1,8 Mio. Kunden in den ersten drei Monaten 2015 liegt aufgrund der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte unter dem Anstieg um netto 2,4 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum.

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten drei Monaten 2015 netto 1 125 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 323 Tsd. im ersten Quartal 2014. Damit überstieg der Nettowachstum bei den eigenen Postpaid-Kunden im dritten Quartal in Folge die 1 Million-Marke, was auf die positive Resonanz der Kunden auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US, fortlaufende Netzoptimierungen und verkaufsfördernde Maßnahmen zurückzuführen ist. Ursächlich für den etwas verhalteneren Nettowachstum bei den eigenen Postpaid-Kunden waren v. a. gesunkene Bruttozuwächse gegenüber dem ersten Quartal 2014, in dem das „Uncarrier 4.0“-Angebot Contract Freedom auf den Markt gebracht worden war. Mit diesem Angebot wurden die bei einem Wechsel der Kunden zur T-Mobile US an andere Carrier zu entrichtenden Entgelte wegen vorzeitiger Vertragskündigung erstattet.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten drei Monaten 2015 netto 73 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 465 Tsd. im ersten Quartal 2014. Dieser geringere Nettowachstum bei den eigenen Prepaid-Kunden war insbesondere auf gestiegene Wettbewerbsintensität auf dem Markt, einen verstärkten Wechsel eigener Prepaid-Kunden auf eigene Postpaid-Angebote sowie das eher untypische Verhalten der Verbraucher, ihre Steuererstattung zu sparen anstatt zu konsumieren, zurückzuführen.

Wholesale-Kunden. Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten drei Monaten 2015 um netto 620 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 603 Tsd. im ersten Quartal 2014. Insbesondere der Kundenzuwachs bei bestimmten MVNO-Partnerschaften trug zu diesem Anstieg bei, dem höhere MVNO-Ausbuchungen bei anderen MVNO-Partnerschaften infolge eines verschärften Wettbewerbs auf dem Markt gegenüberstanden.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	6 905	5 074	1 831	36,1 %	22 408
Betriebsergebnis (EBIT)	273	154	119	77,3 %	1 405
EBIT-Marge	4,0 %	3,0			6,3
Abschreibungen	(838)	(641)	(197)	(30,7) %	(2 839)
EBITDA	1 111	795	316	39,7 %	4 244
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(114)	(49)	(65)	n. a.	(52)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 225	844	381	45,1 %	4 296
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	17,7 %	16,6			19,2
CASH CAPEX	(2 729)	(690)	(2 039)	n. a.	(5 072)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA erhöhte sich um 36,1 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum auf 6,9 Mrd. € im ersten Quartal 2015 – insbesondere aufgrund von Wechselkurseffekten. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile US einen Anstieg des Gesamtumsatzes um 11,7 % gegenüber dem Vorjahr. Diese positive Entwicklung ist v. a. auf höhere Service-Umsätze zurückzuführen, die durch den Kundenzuwachs infolge des anhaltenden Erfolgs der „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US und der positiven Kundenresonanz auf spezielle Angebote für Familien verursacht wurden. Positiv auf den Gesamtumsatz wirkten weiterhin der gestiegene Endgeräteabsatz, infolge der höheren Anzahl an verkauften Endgeräten sowie der wachsenden Nachfrage nach höherwertigen Endgeräten, und ein höherer durchschnittlicher Umsatz je verkauftem Endgerät. Diesem Anstieg stand zum einen ein Rückgang des Gesamtumsatzes durch die zahlungsunwirksame Umsatzabgrenzung für das „Data Stash“-Programm der T-Mobile US gegenüber. Zum anderen führten der anhaltende Kundenzuwachs bei „Simple Choice“-Tarifen und attraktive Tarifangebote für Familien zu einem geringeren durchschnittlichen Umsatz je eigenen Postpaid-Kunden. Es ist davon auszugehen, dass sich die Umsatzabgrenzung für die anfängliche 10 GB-Zuteilung für „Data Stash“ je berechtigten Kunden im Verlauf des Jahres 2015 komplett auflöst.

EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge

Das bereinigte EBITDA wuchs um 45,1 %, insbesondere bedingt durch Wechselkurseffekte von 0,8 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 1,2 Mrd. € im ersten Quartal 2015. Auf US-Dollar-Basis stieg das bereinigte EBITDA deutlich um 18,4 %. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA vom anhaltenden Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen und positiver Kunden-

resonanz auf spezielle Angebote, was zu höheren Service-Umsätzen sowohl im Postpaid- als auch im Prepaid-Bereich führte. Diesen Effekten standen höhere Werbekosten sowie gestiegene Aufwendungen für Provisionen und für personalbezogene Maßnahmen gegenüber. Des Weiteren standen im ersten Quartal 2015 durch die Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS erzielten Synergien höhere Aufwendungen für den Netzausbau gegenüber. 0,1 Mrd. € insbesondere aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS sind nicht im bereinigten EBITDA für das erste Quartal 2015 enthalten. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum stieg die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte.

EBIT

Das EBIT stieg im ersten Quartal 2015 um 77,3 % von 154 Mio. € im Vorjahresquartal auf 273 Mio. €. Ursächlich hierfür war ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und die Kosten für die Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS gegenüber standen. Die höheren Abschreibungen sind eine Folge des Aufbaus des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms.

Cash Capex

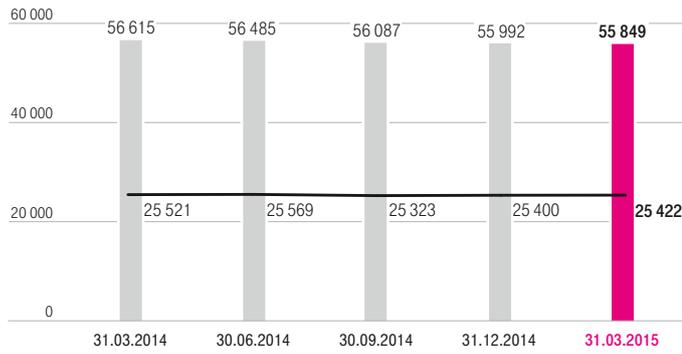
Der Cash Capex stieg von 0,7 Mrd. € im Vorjahresquartal auf 2,7 Mrd. € im ersten Quartal 2015, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 1,9 Mrd. € in den ersten drei Monaten des Jahres. Der Erwerb von Spektrumlizenzen beinhaltete 1,6 Mrd. € für AWS-Spektrumlizenzen, die im Januar 2015 bei der FCC ersteigert und im April 2015 formal zugeteilt wurden. Darüber hinaus tätigt T-Mobile US weiterhin Netzinvestitionen in das Netzmodernisierungsprogramm.

EUROPA

KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

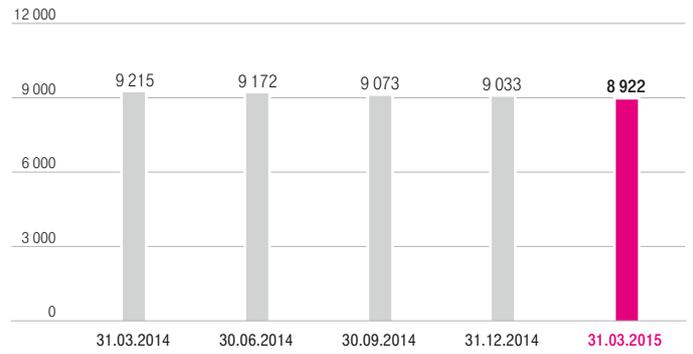
in Tsd.



— Vertragskunden

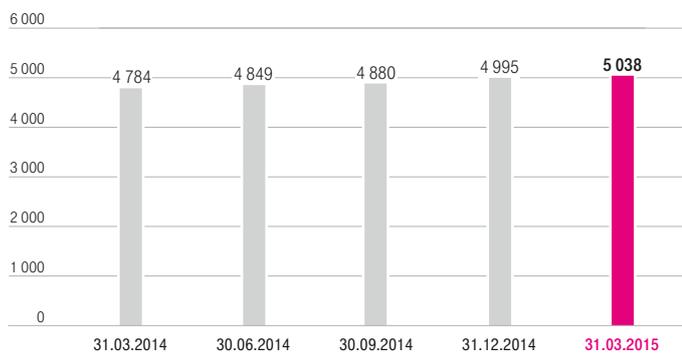
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



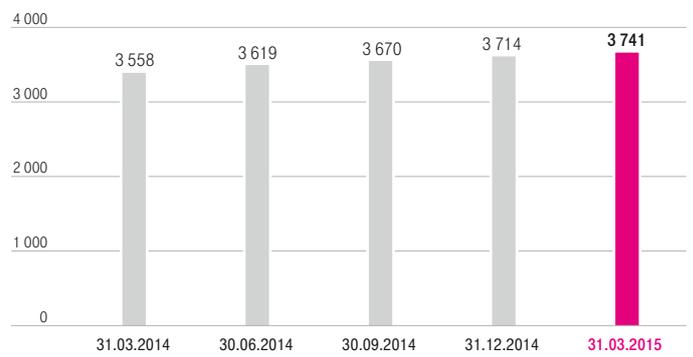
Breitband-Anschlüsse Retail

in Tsd.



TV (IPTV, Sat, Kabel)

in Tsd.



in Tsd.

		31.03.2015	31.12.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.12.2014 in %	31.03.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.03.2014 in %
EUROPA, GESAMT	Mobilfunk-Kunden	55 849	55 992	(0,3)%	56 615	(1,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	8 922	9 033	(1,2)%	9 215	(3,2)%
	davon: IP-basiert	3 606	3 486	3,4%	2 680	34,6%
	Breitband-Anschlüsse Retail	5 038	4 995	0,9%	4 784	5,3%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 741	3 714	0,7%	3 558	5,1%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 279	2 325	(2,0)%	2 261	0,8%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	136	140	(2,9)%	158	(13,9)%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	156	144	8,3%	113	38,1%
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7 308	7 280	0,4%	7 416	(1,5)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 599	2 624	(1,0)%	2 702	(3,8)%
	Breitband-Anschlüsse	1 413	1 388	1,8%	1 299	8,8%
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	6 008	6 047	(0,6)%	6 080	(1,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 189	2 239	(2,2)%	2 341	(6,5)%
	Breitband-Anschlüsse	1 192	1 199	(0,6)%	1 200	(0,7)%
UNGARN	Mobilfunk-Kunden	4 948	4 964	(0,3)%	4 878	1,4%
	Festnetz-Anschlüsse	1 644	1 645	(0,1)%	1 595	3,1%
	Breitband-Anschlüsse	981	969	1,2%	936	4,8%
POLEN^a	Mobilfunk-Kunden	15 794	15 702	0,6%	15 748	0,3%
	Festnetz-Anschlüsse	12	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
	Breitband-Anschlüsse	11	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
TSCHECHISCHE REPUBLIK^a	Mobilfunk-Kunden	5 993	6 000	(0,1)%	5 912	1,4%
	Festnetz-Anschlüsse	155	131	18,3%	130	19,2%
	Breitband-Anschlüsse	145	131	10,7%	131	10,7%
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2 214	2 252	(1,7)%	2 272	(2,6)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 052	1 076	(2,2)%	1 138	(7,6)%
	Breitband-Anschlüsse	726	725	0,1%	678	7,1%
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	3 830	3 900	(1,8)%	4 343	(11,8)%
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2 202	2 220	(0,8)%	2 257	(2,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	875	894	(2,1)%	914	(4,3)%
	Breitband-Anschlüsse	570	559	2,0%	532	7,1%
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	3 956	4 020	(1,6)%	4 105	(3,6)%
ÜBRIGE^{a,b}	Mobilfunk-Kunden	3 596	3 607	(0,3)%	3 604	(0,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	395	423	(6,6)%	396	(0,3)%
	Breitband-Anschlüsse	293	307	(4,6)%	278	5,4%

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert.

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

Gesamt

Im ersten Quartal 2015 entwickelten sich die Kundenbestände in den Märkten unseres operativen Segments Europa unterschiedlich. Nach wie vor belastete die anhaltend hohe Wettbewerbsintensität unsere Telekommunikationsmärkte, wobei sich die leichten konjunkturellen Verbesserungen in einigen Ländern unseres operativen Segments positiv auswirkten. Die Anzahl der Mobilfunk-Kunden lag nahezu stabil auf dem Niveau des Vorjahresendwerts. Unsere Strategie, in höhere Bandbreiten zu investieren, rentiert sich. Das manifestiert sich nicht nur an der Entwicklung der Mobilfunk-Kunden, sondern auch an den steigenden Breitband-Anschlusszahlen. Gerade der Ausbau und die Vermarktung von Anschlüssen auf Basis der Glasfaser-Technologie gewinnt bei unseren Kunden eine immer stärkere Bedeutung, wovon v. a. das TV-Geschäft profitiert. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie konnten wir die Anzahl der IP-Anschlüsse kontinuierlich steigern – in erster Linie durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Zum Ende des ersten Quartals 2015 zählten wir 55,8 Mio. Mobilfunk-Kunden in unserem Gesamtbestand und konnten damit den Kundenbestand gegenüber dem Vorjahresendwert trotz einer immer noch hohen Wettbewerbsintensität auf den europäischen Mobilfunk-Märkten nahezu stabil halten. Wir positionieren uns in den jeweiligen Märkten als Qualitätsanbieter mit dem besten Service – und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz. Teil unserer Netzstrategie ist es, unsere Mobilfunknetze konsequent mit der 4G-/LTE-Technologie auszubauen. Auch im bisher von uns noch nicht mit LTE versorgten Albanien planen wir, durch die neu erworbenen Frequenzen in naher Zukunft LTE anbieten zu können. Auch wollen wir unsere Kunden mit einer weitaus schnelleren Breitband-Anbindung über Mobilfunk versorgen: So können wir z. B. unseren Kunden in Griechenland seit Anfang des Jahres zunächst in ausgewählten Regionen 4G+/LTE Advanced+ mit Geschwindigkeiten von bis zu 300 MBit/s anbieten oder in Kroatien eine Verdopplung auf 150 MBit/s bereitstellen. Durch unsere sukzessiven Investitionen auch in die Netzabdeckung konnten wir im ersten Quartal z. B. in Griechenland bereits 70 % der Bevölkerung mit LTE erreichen. In Ungarn und Kroatien liegen wir bereits bei 80 %. Darüber hinaus arbeiten wir in anderen Ländern daran, eine Netzabdeckung zwischen 75 und 95 % bis 2018 zu erreichen.

Durch die Schnelligkeit unserer Netze in Verbindung mit innovativen Bündel-Produktangeboten inkl. eines attraktiven Endgeräte-Portfolios konnten wir insbesondere im werthaltigen Vertragskundengeschäft stabile Kundenzahlen verzeichnen. Gerade im Hinblick auf den Bereich der Geschäftskunden stellen diese Attribute einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. Im Vergleich zum Jahresende 2014 stieg die Anzahl der Geschäftskunden um knapp 1 %

und konnte somit den leichten Rückgang bei den Privatkunden ausgleichen. Positiv dazu beigetragen haben die meisten Länder unseres operativen Segments. Zum 31. März 2015 betrug der Anteil der Geschäftskunden am gesamten Vertragskundenbestand 32 %. Unserer Strategie, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, folgend, reduzierte sich der Prepaid-Kundenbestand zum Ende des ersten Quartals 2015 gegenüber dem Jahresendwert 2014 um 0,5 %.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Der Trend von TV-Diensten über alle Bildschirme hinweg lässt die Nachfrage nach solchen Produkten kontinuierlich steigen. Zum Beispiel ließen unsere Angebote, zum Teil eigene TV-Kanäle mit exklusiven Inhalten sowie Inhalten zusammen mit Partnerunternehmen wie z. B. Netflix, unsere Kundenzahlen um 0,7 % auf 3,7 Mio. ansteigen. Gegenüber dem Vorjahresquartal ergab sich sogar ein Anstieg von 5,1 %. Davon entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von insgesamt 183 Tsd. auf die Sat-TV-Kunden, v. a. in Griechenland, sowie auf die IPTV-Kunden, v. a. in Ungarn und der Slowakei.

Als integrierter Telekommunikationsbetreiber wollen wir die Konvergenz von Festnetz- und Mobilfunk-Technologie vorantreiben und bieten bereits in allen unseren integrierten Ländern unseren Kunden Fixed Mobile Convergence (FMC)-Produkte an. Das technische Grundgerüst dafür ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk, in dem wir alle unsere Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Mit Erfolg, denn zum 31. März 2015 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von 3,6 Mio. verzeichnen – gegenüber dem Jahresendwert 2014 ein Zuwachs von 3,4 % und gegenüber dem Wert zum 31. März 2014 sogar ein Zuwachs von 34,6 %. Nach der erfolgreichen Migration in der Slowakei und in EJR Mazedonien im vergangenen Jahr fokussieren wir uns u. a. nun auf Kroatien und Montenegro, die zum Jahresende 2015 die Migration der PSTN-Anschlüsse abgeschlossen haben werden. Hierbei liegen wir bereits im ersten Quartal 2015 mit einer Migrationsquote von 84 % bzw. 70 % gut im Plan. Insgesamt lag der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene bei 40,4 %. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende des ersten Quartals rund 8,9 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Der Rückgang gegenüber dem Jahresende 2014 von 1,2 % war v. a. die Folge von Anschlussverlusten bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail verzeichneten wir einen moderaten Anstieg um 0,9 % auf 5,0 Mio. Anschlüsse. Haupttreiber für den Anstieg war das DSL-Geschäft, v. a. in Griechenland, wo sich die zukunftsorientierte VDSL-Technologie eines regen Zuwachses erfreut. Aber auch andere Anschluss-Technologien wie z. B. die Breitband-Kabelanschlüsse in Ungarn oder die FTTH-Anschlüsse in Rumänien zeigten kräftige Zuwachsraten.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	3 106	3 125	(19)	(0,6)%	12 972
Griechenland	692	691	1	0,1 %	2 869
Rumänien	241	261	(20)	(7,7)%	1 002
Ungarn	393	366	27	7,4 %	1 492
Polen ^a	382	350	32	9,1 %	1 492
Tschechische Republik ^a	226	214	12	5,6 %	862
Kroatien	211	210	1	0,5 %	905
Niederlande	346	393	(47)	(12,0)%	1 551
Slowakei	187	197	(10)	(5,1)%	768
Österreich	197	192	5	2,6 %	815
Übrige ^{a,b}	279	301	(22)	(7,3)%	1 442
Betriebsergebnis (EBIT)	320	401	(81)	(20,2)%	1 704
EBIT-Marge %	10,3	12,8			13,1
Abschreibungen	(633)	(611)	(22)	(3,6)%	(2 597)
EBITDA	953	1 012	(59)	(5,8)%	4 301
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(55)	(15)	(40)	n. a.	(131)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 008	1 027	(19)	(1,9)%	4 432
Griechenland	263	260	3	1,2 %	1 138
Rumänien	55	66	(11)	(16,7)%	266
Ungarn	106	94	12	12,8 %	445
Polen ^a	130	134	(4)	(3,0)%	579
Tschechische Republik ^a	89	92	(3)	(3,3)%	362
Kroatien	81	82	(1)	(1,2)%	365
Niederlande	133	148	(15)	(10,1)%	630
Slowakei	73	78	(5)	(6,4)%	310
Österreich	65	44	21	47,7 %	211
Übrige ^{a,b}	13	32	(19)	(59,4)%	125
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,5	32,9			34,2
CASH CAPEX	(494)	(585)	91	15,6 %	(2 101)

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

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert.

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

Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2015 einen Gesamtumsatz von 3,1 Mrd. € und lag damit annähernd auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Organisch, d. h. unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode sowie konstanten Wechselkursen, sank der Segmentumsatz um 2,9%.

Entscheidungen von Regulierungsbehörden belasteten unseren Segmentumsatz nach wie vor deutlich: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments waren die Ursache für über die Hälfte unseres organischen Umsatzrückgangs. Zusätzlich waren unsere Umsätze im ersten Quartal 2015 weiterhin von wettbewerbsbedingten Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz belastet, auch wenn in einigen wenigen Märkten erste Anzeichen einer Erholung zu beobachten sind.

Mit der konsequenten Ausrichtung unserer Landesgesellschaften in Europa auf die Wachstumsfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte auf Segmentebene teilweise kompensieren, die sowohl auf die Sprachtelefonie als auch auf das Wholesale-Geschäft – im Wesentlichen beeinflusst durch Rückgänge bei der ICSS – zurückzuführen sind. Der Anteil der Wachstumsfelder machte im ersten Quartal 2015 bereits mehr als ein Viertel des Segmentumsatzes aus. Dabei etablierte sich das mobile Datengeschäft als größter Treiber und legte gegenüber der Vorjahresperiode um insgesamt 10% bzw. 36 Mio. € zu. Dazu beigetragen haben fast alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere die Niederlande, Österreich und Ungarn. Der Großteil des Umsatzes aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf das Privatkundengeschäft. Attraktive Tarife in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten ließen die Nutzungsrate bei den Datendiensten deutlich wachsen. Auch in den Bereichen Breitband und TV setzte sich der positive Trend der vergangenen Quartale fort: Im ersten Quartal 2015 stieg der Breitband-/TV-Umsatz um 10% und konnte somit auch seinen Anteil am Gesamtumsatz leicht erhöhen. Neben dem Erwerb der GTS Central Europe Gruppe im Vorjahr war auch unser erweitertes Produkt- und Service-Portfolio ursächlich dafür, dass wir im Geschäftskundenbereich B2B/ICT höhere Umsätze gegenüber dem Vorjahr erzielten. Dazu beigetragen haben bei den Landesgesellschaften v. a. die Tschechische Republik, Polen und Griechenland. Auch das Energie-Resale-Geschäft in Ungarn konnte Umsatzzuwächse gegenüber dem Vorjahresquartal verzeichnen.

Zusätzlich zu den Wachstumsfeldern entwickelten sich die Umsätze bei den Verkäufen von Endgeräten leicht positiv. Dieses Umsatzplus ist u. a. darauf zurückzuführen, dass einige Länder unseres operativen Segments Europa ein alternatives Modell zu den herkömmlichen Bündeltarifen eingeführt haben. Im Gegensatz zu diesen Bündeltarifen, die ein preisreduziertes Endgerät, aber höhere Leistungsentgelte enthalten, zeichnet sich das alternative Modell dadurch aus, dass der Kunde jeweils einen getrennten Vertrag für den Service und das Endgerät abschließt. Der Kunde entrichtet eine regelmäßige monatliche Service-Gebühr sowie eine monatliche Zahlung für das gewählte Endgerät. Somit bleibt für den Kunden das Endgerät auch ohne Subventionen weiterhin bezahlbar.

Betrachtet man den organischen Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war im ersten Quartal 2015 das Geschäft in den Niederlanden am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen – teils regulierungsbedingt, teils durch einen geringeren Kundenbestand. Auch Rumänien musste Umsatz-

einbußen verzeichnen, wovon ein Großteil auf die Absenkung der Mobilfunk-Terminierung im zweiten Quartal 2014 zurückzuführen ist. Im Wesentlichen marktbedingte Umsatzrückgänge mussten die Slowakei und die Tschechische Republik hinnehmen. Hingegen wirkten sich Umsatzanstiege v. a. in Ungarn, im Wesentlichen dank der gestiegenen mobilen Serviceumsätze, in Polen und in Österreich positiv auf die Umsatzentwicklung auf Segmentebene aus.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2015 ein bereinigtes EBITDA von 1,0 Mrd. €; das sind 1,9% weniger als im Vorjahresquartal. Unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 3,8%. Die insgesamt geringeren organischen Umsätze auf Segmentebene belasteten die bereinigte EBITDA-Entwicklung im Quartalsvergleich. Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, staatliche Sparprogramme sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden setzten unser Ergebnis zusätzlich unter Druck. Auch das ICSS-Geschäft war umsatzbedingt leicht rückläufig.

Aus Länderperspektive waren die Rückgänge beim bereinigten EBITDA in erster Linie umsatzbedingt auf die Niederlande und Rumänien zurückzuführen. Hingegen wirkten sich gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge v. a. in Österreich, Ungarn und Griechenland positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene aus.

Mit Maßnahmen zur Effizienzsteigerung konnten wir gezielt die indirekten Kosten senken und so dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang teilweise entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten, u. a. in Österreich, Rumänien und Kroatien. Darüber hinaus sanken unsere direkten Kosten auf Segmentebene u. a. durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten.

Das EBITDA sank gegenüber dem ersten Quartal 2014 um 5,8% auf 1,0 Mrd. €. Neben dem umsatzbedingten Rückgang des bereinigten EBITDA, der teilweise durch unser umfassendes Kosten-Management kompensiert wurde, belasteten Sondereinflüsse unser EBITDA. Neben Aufwendungen für Personalmaßnahmen war hier der Aufwand für den geschlossenen Vergleich für die Streitbeilegung des Rechtsverfahrens „Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom“ im ersten Quartal 2015 enthalten. Weitere Erläuterungen zu dem Rechtsverfahren finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 30.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

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

Griechenland. In Griechenland erzielten wir im ersten Quartal 2015 einen auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz von 692 Mio. €. Im Mobilfunk-Geschäft waren die Sprachumsätze weiterhin unter Druck, u. a. durch die zunehmende Attraktivität von Flat-Tarifen und dem damit verbundenen niedrigeren Preisgefüge speziell bei den Vertragskunden. Dennoch konnten wir weniger starke Rückgänge verzeichnen als im ersten Quartal des Vorjahres. Die im Quartalsvergleich höhere Sprachnutzung bei der Mobilfunk-Terminierung konnte die Entwicklung bei den mobilen Sprachumsätzen zum Teil ausgleichen. Die SMS-Umsätze sanken gegenüber dem Vorjahresquartal zunehmend bedingt durch vermehrte Inanspruchnahme von SMS-Tarifoptionen. Teilweise kompensatorisch wirkten sich auch höhere Umsätze aus dem Verkauf von Endgeräten und mobilen Datendiensten aus, u. a. weil die Datendienste deutlich mehr nachgefragt wurden.

Im Festnetz-Bereich reduzierte sich der Umsatz insgesamt nur leicht. Die Sprachdienste wurden durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie von rund 4 % belastet. Diese Umsatzverluste waren jedoch geringer als im Vorjahresquartal und konnten durch das Wachstum im Breitband-Geschäft sowie den Zuwachs des TV-Geschäfts um 31,6 % nahezu kompensiert werden. Auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT leistete mit einem Umsatzanstieg von 10,9 % einen deutlich positiven Beitrag.

Im ersten Quartal 2015 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland mit 263 Mio. € leicht über Vorjahresniveau, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 1,2 % entspricht. Neben dem auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz konnten höhere direkte Kosten, u. a. bedingt durch höhere Ausgaben bei den Endgeräten, durch geringere indirekte Kosten kompensiert werden.

Ungarn. Im ersten Quartal stieg der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 7,4 % auf 393 Mio. € an. Dieser Anstieg resultierte zum einen aus Zuwächsen bei den mobilen Serviceumsätzen durch eine höhere Anzahl an werthaltigen Vertragskunden gepaart mit einer deutlich höheren Nutzung von Sprachdiensten. Zum anderen setzte sich aber auch der positive Trend beim Geschäft mit den mobilen Datenumsätzen im ersten Quartal 2015 weiter fort: So erzielten wir einen Anstieg von rund 16 %. Dies ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes, der hohen Reichweite sowie der erfolgreichen Vermarktung innovativer Produkte, die sich sowohl im Nutzungsverhalten als auch in einem hohen Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Endgeräten widerspiegelt. Das macht sich auch bei den Endgeräteverkäufen bemerkbar, die sich mit ihrem Umsatzbeitrag positiv auf den gesamten Mobilfunk-Umsatz auswirkten.

Im Festnetz-Geschäft resultiert der Umsatzanstieg im Wesentlichen aus dem Energie-Resale-Geschäft und höheren Umsätzen im Breitband- und TV-Geschäft. Infolge unserer Strategie, in unseren integrierten Landesgesellschaften ein paneuropäisches Netzwerk aufzubauen, nahm auch in Ungarn die Migration der PSTN-Anschlüsse auf IP-Technologie deutlich an Fahrt auf, sodass auf IP-basierende Breitband-Anschlüsse nun stärker vermarktet werden. Gerade die schnellen Glasfaser-Anschlüsse erfreuten sich regem Zulauf. So stiegen z. B. die Breitband-Anschlüsse Retail im Vergleich zum Vorjahresquartal insbesondere bei den FTTH- sowie den VDSL-Anschlüssen merklich an. Davon profitierte auch das TV-Geschäft, das durch seine innovativen TV-Dienste über alle Bildschirme hinweg die Kunden überzeugte. Darüber hinaus leistete auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag, sodass wir die insgesamt rückläufigen Sprachumsätze bei der klassischen Telefonie überkompensieren konnten.

Das bereinigte EBITDA betrug 106 Mio. € und stieg damit gegenüber dem Vorjahresquartal im Wesentlichen durch die positiven Umsatzeffekte um 12,8 % an. Zusätzlich dazu wirkten sich auch unsere Programme zur Effizienzsteigerung positiv auf das bereinigte EBITDA aus und konnten somit sowohl die höheren direkten Kosten als auch die unvermindert hohen steuerlichen Belastungen kompensieren.

Österreich. In Österreich erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2015 einen Umsatz von 197 Mio. €, was einem Anstieg von 2,6 % gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Dies ist zum einen auf die positive Entwicklung der Sprachumsätze zurückzuführen. Zum anderen stiegen die Umsätze beim mobilen Datengeschäft insbesondere bei den Vertragskunden weiter zweistellig an. Ursache dafür ist v. a. das Ergebnis der erfolgreichen Einführung des neuen Tarifmodells im letzten Jahr, gefolgt von einer anhaltend hohen Nachfrage nach Smartphones. Beides führte zu einer sprunghaft gewachsenen Nutzung der Datendienste. Zusätzlich dazu stiegen die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen. Insgesamt konnten wir so die Rückgänge aufgrund von regulierungsbedingt geringeren Roaming-Entgelten kompensieren.

Das bereinigte EBITDA stieg im ersten Quartal 2015 gegenüber der Vorjahresperiode um 47,7 % und betrug somit 65 Mio. €. Zu diesem Ergebnis haben neben den positiven Effekten aus dem Umsatzanstieg auch geringere indirekte Kosten beigetragen, insbesondere durch geringere Personalkosten. Ebenfalls einen positiven Beitrag zum bereinigten EBITDA leisteten Einsparungen bei den direkten Kosten, im Wesentlichen durch gezieltere Maßnahmen bei der Kundenbindung und -gewinnung sowie durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten.

EBIT

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT im ersten Quartal 2015 bei 320 Mio. €; dies entspricht einem Rückgang um 20,2 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Ursächlich für diese Veränderung sind neben dem EBITDA-Rückgang höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, v. a. in der Tschechischen Republik und Ungarn.

Cash Capex

Im ersten Quartal 2015 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 494 Mio. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 15,6 %, der hauptsächlich aus dem im Vorjahr getätigten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in der Tschechischen Republik und der Slowakei resultiert. Im ersten Quartal 2015 erwarben wir in geringerem Umfang Mobilfunk-Spektren wie z. B. in Albanien.

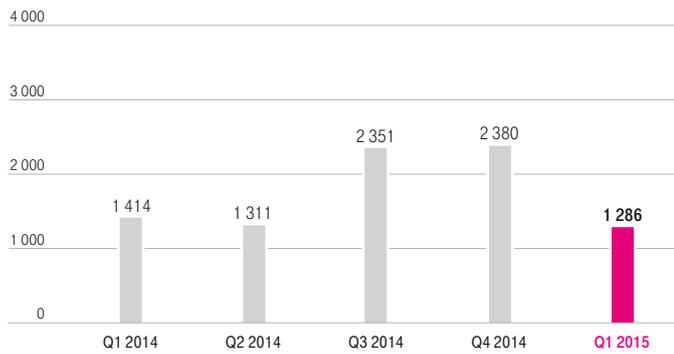
Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb von Spektrum lag der Cash Capex insgesamt auf Segmentebene über der Vorjahresperiode. Dabei beeinflussten gegenläufige Effekte dieses Ergebnis: Zum einen agierten unsere Landesgesellschaften bei ihren Investitionsausgaben weiterhin sehr überlegt. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen, z. B. durch Steuern. Dem entgegen wirkten Aktivitäten im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie, insbesondere in Griechenland und Rumänien sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetz-Geschäft. Weiterhin ließ auch die Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe die Beträge leicht steigen.

SYSTEMGESCHÄFT

WESENTLICHE KPIs

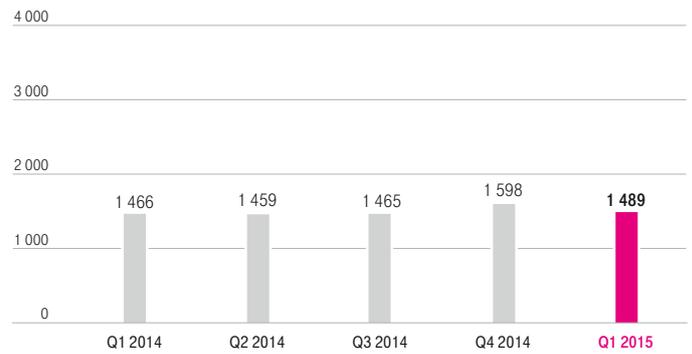
Auftragseingang

in Mio. €



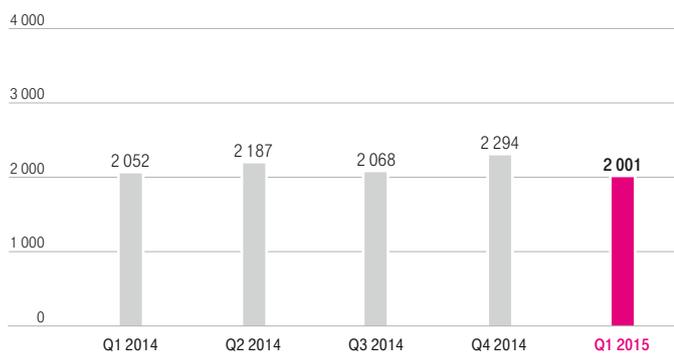
Umsatz extern

in Mio. €



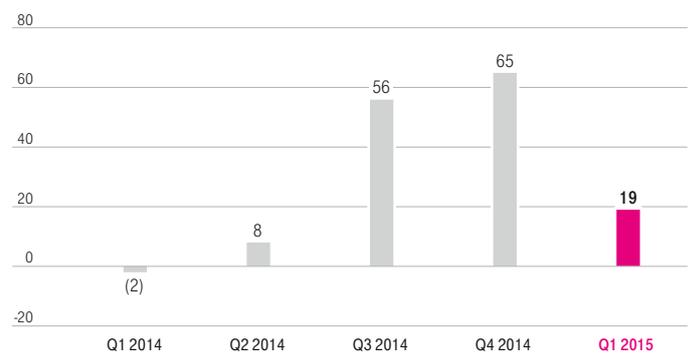
Umsatz

in Mio. €



EBIT bereinigt

in Mio. €



		31.03.2015	31.12.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.12.2014 in %	31.03.2014	Veränderung 31.03.2015/ 31.03.2014 in %
AUFTRAGSEINGANG	Mio. €	1,286	7,456	n. a.	1,414	(9,1)%
COMPUTING & DESKTOP SERVICES						
Anzahl der betreuten Server	Stück	61,406	61,654	(0,4)%	61,887	(0,8)%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,62	1,58	2,5%	1,34	20,9%
SYSTEMS INTEGRATION						
Fakturierte Stunden	Mio.	1,8	6,1	n. a.	1,7	5,9%
Utilization Rate	%	81,7	83,8	(2,1)%p	82,8	(1,1)%p

Geschäftsentwicklung

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 konnte T-Systems neue Verträge im In- und Ausland abschließen: Trotzdem sank der Auftragseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 9,1 %. Dies ist auf die Neuausrichtung des Geschäftsmodells zurückzuführen, mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rentabilitätskriterien für die Annahme von Neuaufträgen verschärft: Dienste mit anhaltend geringer Profitabilität werden wir künftig über spezialisierte Partner anbieten oder bei wenig attraktiver Nachfrage ganz aus unserem Leistungskatalog streichen. Von der Neuausrichtung gestärkt, konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können auf eine immer größere Bandbreite an Lösungen aus der Cloud zurückgreifen und gleichzeitig von unserer Expertise bei Transformationsleistungen profitieren, unsere Kunden sicher in die Cloud zu bringen.

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

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich. Dank leistungsstärkerer Server und einer verbesserten Auslastung konnten wir die Zahl der betreuten Server um 0,8 % gegenüber dem ersten Quartal 2014 reduzieren. Ähnlich war es bei den Rechenzentren: Durch den technischen Fortschritt konnten immer größere und leistungsstärkere Einheiten errichtet werden, wodurch auch unsere Anzahl an Rechenzentren reduziert werden konnte – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem ersten Quartal 2014 um 20,9 % auf 1,62 Mio. Stück.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	2 001	2 052	(51)	(2,5)%	8 601
Betriebsergebnis (EBIT)	(65)	(59)	(6)	(10,2)%	(422)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(84)	(57)	(27)	(47,4)%	(549)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	19	(2)	21	n. a.	127
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	0,9	(0,1)			1,5
Abschreibungen	(145)	(140)	(5)	(3,6)%	(717)
EBITDA	80	81	(1)	(1,2)%	295
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(74)	(57)	(17)	(29,8)%	(540)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	154	138	16	11,6%	835
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	7,7	6,7			9,7
CASH CAPEX	(252)	(253)	1	0,4%	(1 171)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 2,0 Mrd. € und lag somit um 2,5 % unter dem Vorjahresquartal. Ursache war in erster Linie der planmäßig rückläufige Umsatz des Geschäftsbereichs Telekom IT.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 1,7 Mrd. € um 1,3 % höher als im Vergleichszeitraum; dabei konnte insbesondere der internationale Umsatz ausgebaut werden. Die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft konnte durch den Umsatz aus Neuverträgen überkompensiert werden. Darüber hinaus wirkten Wechselkurseffekte positiv auf den Umsatz der Market Unit.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationalen internen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit minus 18,0 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums. Dies spiegelt v. a. die vorgesehenen Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im Berichtszeitraum stieg das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 16 Mio. € bzw. 11,6 %. Der Anstieg ist auf einen deutlich verbesserten Beitrag der Market Unit zurückzuführen. Gründe dafür sind u. a. die verbesserte Kundenprofitabilität sowie die Effekte aus den eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Diese positiven Effekte wurden teilweise durch notwendige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen, kompensiert. Bei der Telekom IT sank das bereinigte EBITDA deutlich, u. a. aufgrund von geringeren konzerninternen Umsätzen. Die bereinigte EBITDA-Marge stieg von 6,7 % im Vorjahresvergleichszeitraum auf 7,7 % im ersten Quartal 2015.

Das EBITDA sank gegenüber dem Vorjahresquartal leicht um 1,2 % auf 80 Mio. €. Die Sondereinflüsse lagen über Vorjahresniveau, v. a. durch Restrukturierungsprogramme.

EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT war im ersten Quartal 2015 um 21 Mio. € besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Maßgebliche Einflüsse waren die im bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte bei leicht gestiegenen Abschreibungen aufgrund im Vorjahr höherer Aktivierungen von Eigenleistungen, insbesondere für De-Mail. Die bereinigte EBIT-Marge stieg von minus 0,1 % im Vergleichszeitraum auf plus 0,9 %.

Cash Capex

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 0,3 Mrd. €. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, das wir mit der zunehmenden Digitalisierung von

Wirtschaftsunternehmen weiterentwickeln. Deshalb investieren wir in intelligente Netzlösungen wie Vernetztes Automobil, Gesundheit oder Energie sowie in digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security. Dem entgegen wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

Group Headquarters & Group Services umfasst alle Konzerneinheiten, die nicht direkt einem der operativen Segmente zugeordnet sind. Für weitere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur“ im Geschäftsbericht 2014, Seite 67 ff.

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	565	622	(57)	(9,2)%	2 516
Betriebsergebnis (EBIT)	(252)	1 395	(1 647)	n. a.	(109)
Abschreibungen	(144)	(149)	5	3,4%	(671)
EBITDA	(108)	1 544	(1 652)	n. a.	562
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	1 662	(1 748)	n. a.	1 229
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(22)	(118)	96	81,4%	(667)
CASH CAPEX	(96)	(65)	(31)	(47,7)%	(381)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Quartal 2015 gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 9,2%. 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. Des Weiteren sanken die konzerninternen Umsätze – v. a. im Bereich Grundstücke und Gebäude – gegenüber dem Vorjahresquartal leicht.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im ersten Quartal 2015 verbesserte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zur Vorjahresperiode um 96 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. €, resultierend aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens, zurückzuführen. Gegenläufig wirkte die Weitergabe von Effizienzgewinnen an die operativen Konzernsegmente, die durch fortgeführte Kostensenkungen erreicht wurden. Weiterhin belasteten der Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe und geringere Erträge aus Immobilienverkäufen das EBITDA.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit Sondereinflüssen – insbesondere für Personalmaßnahmen – von 86 Mio. € belastet. In der Vergleichsperiode waren die Sondereinflüsse entscheidend vom Ertrag im Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe geprägt.

EBIT

Der Rückgang des EBIT gegenüber dem Vorjahresquartal ist maßgeblich auf den Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe im Vorjahr zurückzuführen. Die Abschreibungen lagen auf Vorjahresniveau.

Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 31 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus höheren Fahrzeug- und Lizenzanschaffungen.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2015)

Erläuterungen zu den im April 2015 ergangenen Entscheidungen in den **Schadensersatzklagen im Zusammenhang mit Entgelten für die Überlassung von Teilnehmerdaten** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 30.

Informationen zu den **finalen BNetzA-Beschlüssen zu den Interconnection-Entgelten in Deutschland**, die im April 2015 veröffentlicht worden sind, finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 9 f.

PROGNOSE

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Zum heutigen Zeitpunkt liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im zusammengefassten Lagebericht 2014 (Geschäftsbericht 2014, Seite 134 ff.) veröffentlichten Prognosen wesentlich verändert haben. Die dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

RISIKO- UND CHANCENSITUATION

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

RECHTSVERFAHREN

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

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

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien haben im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen. Der nun beigelegte Streit betraf die gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Die Beendigung des Verfahrens bedarf noch der Zustimmung des zuständigen Gerichts.

REGULIERUNG

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

Im Rahmen einer Strategie für den Digitalen Binnenmarkt hat die Kommission Anfang Mai 2015 ihre kommenden Initiativen im Bereich der Europäischen Regulierung angekündigt. Darunter fällt u. a. eine vollständige **Überarbeitung des geltenden EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation**, die in diesem Jahr eingeleitet werden soll. Chancen, wie etwa für eine Rückführung von „ex ante“-Regulierung und einen stärker harmonisierten Rahmen für die Spektrumvergabe für den Mobilfunk, sowie etwaige hieraus resultierende Risiken, wie z. B. im Bereich Universaldienstverpflichtung oder Kundenschutz, lassen sich derzeit noch nicht abschließend abschätzen.

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. €

	31.03.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2014
AKTIVA					
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	28 549	29 798	(1 249)	(4,2)%	22 270
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5 100	7 523	(2 423)	(32,2)%	7 706
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10 696	10 454	242	2,3%	7 536
Ertragsteuerforderungen	125	84	41	48,8%	146
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 702	2 976	(274)	(9,2)%	2 695
Vorräte	1 841	1 503	338	22,5%	1 139
Übrige Vermögenswerte	1 826	1 380	446	32,3%	1 837
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	6 259	5 878	381	6,5%	1 211
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	108 912	99 562	9 350	9,4%	95 073
Immaterielle Vermögenswerte	56 791	51 565	5 226	10,1%	45 157
Sachanlagen	41 221	39 616	1 605	4,1%	37 255
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	652	617	35	5,7%	6 257
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3 759	2 284	1 475	64,6%	1 265
Aktive latente Steuern	6 142	5 169	973	18,8%	4 841
Übrige Vermögenswerte	347	311	36	11,6%	298
BILANZSUMME	137 461	129 360	8 101	6,3%	117 343
PASSIVA					
KURZFRISTIGE SCHULDEN	28 357	28 198	159	0,6%	23 490
Finanzielle Verbindlichkeiten	10 116	10 558	(442)	(4,2)%	8 891
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9 542	9 681	(139)	(1,4)%	6 696
Ertragsteuerverbindlichkeiten	278	276	2	0,7%	295
Sonstige Rückstellungen	3 605	3 517	88	2,5%	3 315
Übrige Schulden	4 816	4 160	656	15,8%	4 293
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	6	(6)	n.a.	-
LANGFRISTIGE SCHULDEN	72 108	67 096	5 012	7,5%	61 087
Finanzielle Verbindlichkeiten	47 004	44 669	2 335	5,2%	40 737
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	9 213	8 465	748	8,8%	7 285
Sonstige Rückstellungen	2 536	2 373	163	6,9%	2 083
Passive latente Steuern	9 236	7 712	1 524	19,8%	7 103
Übrige Schulden	4 119	3 877	242	6,2%	3 879
SCHULDEN	100 465	95 294	5 171	5,4%	84 577
EIGENKAPITAL	36 996	34 066	2 930	8,6%	32 766
Gezeichnetes Kapital	11 611	11 611	0	0,0%	11 395
Eigene Anteile	(53)	(53)	0	0,0%	(54)
	11 558	11 558	0	0,0%	11 341
Kapitalrücklage	51 796	51 778	18	0,0%	50 996
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(37 385)	(39 783)	2 398	6,0%	(36 670)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(235)	(1 838)	1 603	87,2%	(2 502)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	1 201	798	403	50,5%	-
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	787	2 924	(2 137)	(73,1)%	1 817
ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS	27 722	25 437	2 285	9,0%	24 982
Anteile anderer Gesellschafter	9 274	8 629	645	7,5%	7 784
BILANZSUMME	137 461	129 360	8 101	6,3%	117 343

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZERLÖSE	16 842	14 894	1 948	13,1 %	62 658
Umsatzkosten	(10 238)	(9 134)	(1 104)	(12,1)%	(38 539)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	6 604	5 760	844	14,7%	24 119
Vertriebskosten	(3 938)	(3 301)	(637)	(19,3)%	(13 898)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 223)	(970)	(253)	(26,1)%	(4 721)
Sonstige betriebliche Erträge	397	1 957	(1 560)	(79,7)%	3 231
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(374)	(304)	(70)	(23,0)%	(1 484)
BETRIEBSERGEBNIS	1 466	3 142	(1 676)	(53,3)%	7 247
Zinsergebnis	(600)	(597)	(3)	(0,5)%	(2 340)
Zinserträge	65	75	(10)	(13,3)%	325
Zinsaufwendungen	(665)	(672)	7	1,0%	(2 665)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(2)	(27)	25	92,6%	(198)
Sonstiges Finanzergebnis	159	(117)	276	n. a.	(359)
FINANZERGEBNIS	(443)	(741)	298	40,2%	(2 897)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	1 023	2 401	(1 378)	(57,4)%	4 350
Ertragsteuern	(234)	(550)	316	57,5%	(1 106)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	789	1 851	(1 062)	(57,4)%	3 244
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE					
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	787	1 817	(1 030)	(56,7)%	2 924
Anteile anderer Gesellschafter	2	34	(32)	(94,1)%	320
IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN					
Personalaufwand	(3 870)	(3 627)	(243)	(6,7)%	(14 683)
Abschreibungen	(2 694)	(2 496)	(198)	(7,9)%	(10 574)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(1 002)	(893)	(109)	(12,2)%	(3 863)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 692)	(1 603)	(89)	(5,6)%	(6 711)

ERGEBNIS JE AKTIE

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	787	1 817	(1 030)	(56,7)%	2 924
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 515	4 430	85	1,9%	4 476
ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT	€	0,17	0,41	(0,24)	(58,5)%	0,65

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	789	1 851	(1 062)	3 244
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden				
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(766)	(274)	(492)	(1 581)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	(29)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	233	82	151	477
	(533)	(192)	(341)	(1 133)
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen				
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe				
Erfolgswirksame Änderung	4	(3)	7	(4)
Erfolgsneutrale Änderung	2 460	(61)	2 521	1 849
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten				
Erfolgswirksame Änderung	2	0	2	(1)
Erfolgsneutrale Änderung	5	(3)	8	41
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten				
Erfolgswirksame Änderung	(404)	9	(413)	(267)
Erfolgsneutrale Änderung	605	(89)	694	265
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen				
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	3	1	2	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(61)	27	(88)	3
	2 614	(119)	2 733	1 886
SONSTIGES ERGEBNIS	2 081	(311)	2 392	753
GESAMTERGEBNIS	2 870	1 540	1 330	3 997
ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE				
Eigentümer des Mutterunternehmens	2 270	1 524	746	3 184
Anteile anderer Gesellschafter	600	16	584	813

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)
STAND ZUM 1. JANUAR 2014	11 395	(54)	51 428	(37 437)	930
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(475)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			43		
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 817
Sonstiges Ergebnis				(188)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				25	
STAND ZUM 31. MÄRZ 2014	11 395	(54)	50 996	(36 670)	1 817
STAND ZUM 1. JANUAR 2015	11 611	(53)	51 778	(39 783)	2 924
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(22)		
Gewinnvortrag				2 924	(2 924)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			40		
Überschuss/(Fehlbetrag)					787
Sonstiges Ergebnis				(526)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen					
STAND ZUM 31. MÄRZ 2015	11 611	(53)	51 796	(37 385)	787

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
11						(464)	(417)	(881)
						0		0
						0	(21)	(21)
						43	21	64
						1 817	34	1 851
(50)		(2)	(80)	1	26	(293)	(18)	(311)
						1 524	16	1 540
	(25)					0		0
(2 642)	(64)	36	263	(11)	(84)	24 982	7 784	32 766
(1 247)	(62)	79	340	(42)	(108)	25 437	8 629	34 066
						0	0	0
(3)						(25)	40	15
						0		0
						0	(15)	(15)
						40	20	60
						787	2	789
1 860	2	6	201	1	(61)	1 483	598	2 081
						2 270	600	2 870
						0	0	0
610	(60)	85	541	(41)	(169)	27 722	9 274	36 996

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	789	1 851	3 244
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 694	2 496	10 574
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	234	550	1 106
Zinserträge und -aufwendungen	600	597	2 340
Sonstiges Finanzergebnis	(159)	117	359
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	2	27	198
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	0	(1 709)	(1 674)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	59	53	166
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	10	(26)	(436)
Veränderung aktives Working Capital	(258)	(496)	(2 275)
Veränderung der Rückstellungen	46	153	382
Veränderung übriges passives Working Capital	78	188	2 207
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(136)	(178)	(679)
Erhaltene Dividenden	279	237	344
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	50	0	55
OPERATIVER CASHFLOW	4 288	3 860	15 911
Gezahlte Zinsen	(1 180)	(1 134)	(3 390)
Erhaltene Zinsen	200	236	872
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 308	2 962	13 393
Auszahlungen für Investitionen in			
Immaterielle Vermögenswerte ^a	(2 440)	(734)	(4 658)
Sachanlagen ^a	(1 989)	(1 463)	(7 186)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(61)	(51)	(806)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(8)	(60)	(606)
Einzahlungen aus Abgängen von			
Immateriellen Vermögenswerten	0	2	16
Sachanlagen	87	84	265
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	9	4	74
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(1)	1 590	1 540
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	1 468	277	591
Sonstiges	(2)	3	9
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(2 937)	(348)	(10 761)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	2 734	1 504	12 785
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(6 271)	(3 550)	(17 089)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	599	58	4 275
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(140)	(2)	(1 042)
Dividendenausschüttungen	-	-	(1 290)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(53)	(40)	(164)
Aktioptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	19	10	17
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	(828)	(828)
Aktienrückkauf T-Mobile US	-	-	(53)
Aktienrückkauf OTE	-	(59)	(69)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE-Aktioptionen	-	-	26
Sonstiges	(24)	1	(2)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(3 136)	(2 906)	(3 434)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	341	(4)	323
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	1	32	32
NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)	(2 423)	(264)	(447)
BESTAND AM ANFANG DER PERIODE	7 523	7 970	7 970
BESTAND AM ENDE DER PERIODE	5 100	7 706	7 523

^a Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wurden bei der Gesellschaft T-Mobile US zum 31. März 2014 rückwirkend angepasst.

ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

RECHNUNGSLEGUNG

Der Quartals-Finanzbericht der Deutschen Telekom AG umfasst nach den Vorschriften des § 37x Abs. 3 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht. Der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS) für die Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Konzern-Zwischenlagebericht wurde unter Beachtung des WpHG aufgestellt.

STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 31. März 2015 ist unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

Aus Sicht der Unternehmensleitung enthält der prüferisch durchgesehene Quartals-Finanzbericht alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Hinsichtlich der im Rahmen der Konzernrechnungsbildung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2014 (Geschäftsbericht 2014, Seite 182 ff.).

ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDEDE NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 RELEVANT SIND

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

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

Weitere Informationen zu veröffentlichten, aber noch nicht angewendeten Standards, Interpretationen und Änderungen, sowie Angaben zum Ansatz und zur Bewertung von Bilanzposten als auch zu Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten sind dem Kapitel „Grundlagen und Methoden“ des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2014 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2014, Seite 182 ff.).

VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN

DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IM ERSTEN QUARTAL 2015

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

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

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

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

in Mio. €

	Gesamt Q1 2015	Q1 2014							Organische Veränderung Q1 2015	
		Gesamt	Deutschland	USA	Europa	System- geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma ^a
Umsatzerlöse	16 842	14 894			76		(27)		14 943	1 899
Umsatzkosten	(10 238)	(9 134)			(38)		4		(9 168)	(1 070)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	6 604	5 760	0	0	38	0	(23)	0	5 775	829
Vertriebskosten	(3 938)	(3 301)			(1)		12		(3 290)	(648)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 223)	(970)			(14)		3		(981)	(242)
Sonstige betriebliche Erträge	397	1 957			1		(1 709)		249	148
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(374)	(304)			(15)		(1)		(320)	(54)
BETRIEBSERGEBNIS	1 466	3 142	0	0	9	0	(1 718)	0	1 433	33
Zinsergebnis	(600)	(597)			(2)		(1)		(600)	0
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(2)	(27)			0		0		(27)	25
Sonstiges Finanzergebnis	159	(117)			0		0		(117)	276
FINANZERGEBNIS	(443)	(741)	0	0	(2)	0	(1)	0	(744)	301
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	1 023	2 401	0	0	7	0	(1 719)	0	689	334
Ertragsteuern	(234)	(550)			0		(40)		(590)	356
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	789	1 851	0	0	7	0	(1 759)	0	99	690

^a Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.

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

Der Anstieg bei den Buchwerten der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 0,4 Mrd. € auf 6,3 Mrd. € resultierte aus Währungskurseffekten aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro. Im Dezember 2014 wurden die Anteile am Joint Venture EE reklassifiziert.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 5,2 Mrd. € auf 56,8 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Währungskurseffekten in Höhe von 3,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Investitionen in Höhe von insgesamt 2,7 Mrd. € wirkten ebenfalls buchwerterhöhend. Hierin sind 1,9 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 stattgefundenen Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. €.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1,6 Mrd. € auf 41,2 Mrd. €. Investitionen in Höhe von 2,0 Mrd. € und Wechselkurseffekte in Höhe von 1,4 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, erhöhten den Buchwert. Planmäßige Abschreibungen standen dem in Höhe von 1,7 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern wirkten Abgänge in Höhe von 0,1 Mrd. €.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 1,9 Mrd. € auf insgesamt 57,1 Mrd. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. März 2015 dargestellt:

in Mio. €

	31.03.2015	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	44 909	3 791	14 663	26 455
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 791	1 062	1 938	791
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 549	187	570	792
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	976	340	351	285
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	2 756	2 172	393	191
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 647	1 630	15	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 492	934	385	173
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	57 120	10 116	18 315	28 689

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen erhöhten sich um 0,7 Mrd. € auf 9,2 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch das weiterhin rückläufige Zinsniveau und die hieraus zu erfassenden erfolgsneutralen versicherungsmathematischen Verluste.

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014
Erträge aus Kostenerstattungen	71	99
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	18	46
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	13	12
Erträge aus Entkonsolidierungen	-	1 709
Übrige sonstige betriebliche Erträge	295	91
	397	1 957

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,7 Mrd. € gesunken. Der Vorjahresertrag resultierte aus dem vollzogenen Verkauf der Scout24 Gruppe im Februar 2014. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Darüber hinaus sind hier eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten erfasst.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(28)	(21)
Wertminderungen	(1)	(1)
Verluste aus Entkonsolidierungen	(1)	-
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(344)	(282)
	(374)	(304)

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

FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis enthält die vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,3 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinbarung der Dividendenzahlung stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung unserer am Joint Venture gehaltenen Anteile in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen.

ERTRAGSTEUERN

Im ersten Quartal 2015 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,2 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist insbesondere auf Steuererstattungen für vergangene Jahre in Deutschland und Europa zurückzuführen.

SONSTIGE ANGABEN**ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG****Cashflow aus Geschäftstätigkeit**

Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Die Effekte aus Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im ersten Quartal 2015 insgesamt mit 0,5 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuten Abschluss einer bereits in 2014 beendeten und abgewickelten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahresquartal betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,4 Mrd. €. Um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen belasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(949)	(705)
Operatives Segment USA	(2 729)	(690)
Operatives Segment Europa	(494)	(585)
Operatives Segment Systemgeschäft	(252)	(253)
Group Headquarters & Group Services	(96)	(65)
Überleitung	91	101
	(4 429)	(2 197)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	1 340	198
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	87	84
Verkauf Scout24 Gruppe	-	1 576
Sonstiges	65	(9)
	(2 937)	(348)

Der Cash Capex erhöhte sich um 2,2 Mrd. € auf 4,4 Mrd. €. Im ersten Quartal 2015 wurden Mobilfunk-Lizenzen von insgesamt 1,9 Mrd. € erworben, v. a. im operativen Segment USA. Im Vorjahresquartal waren im operativen Segment Europa 0,1 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Im operativen Segment Deutschland stieg der Cash Capex v. a. aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie vorgenommenen Investitionen in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €

	Q1 2015	Q1 2014
Rückzahlung Anleihen	(2 274)	(496)
Rückzahlung von EIB-Krediten	(412)	-
Commercial Paper (netto)	(303)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(241)	(184)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(199)	(199)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(53)	(40)
Aktioptionen T-Mobile US	19	10
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	20	50
Ziehung von EIB-Krediten	599	-
Schuldscheindarlehen (netto)	-	(1 043)
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	(828)
Aktienrückkauf OTE	-	(59)
Sonstiges	(292)	(117)
	(3 136)	(2 906)

Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Deutsche Telekom hat für das erste Quartal 2015 in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (im ersten Quartal 2014: 0,1 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung wird ein Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit vorgenommen. Für das Gesamtjahr 2015 beabsichtigt die Deutsche Telekom keine weitere Erhöhung der Volumina dieser Finanzierungsformen.

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Segments Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht auf Seite 15 ff. zu entnehmen.

Segmentinformationen im ersten Quartal

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen ^a	Segment- schulden ^a	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen ^a
Deutschland	Q1 2015	5 265	324	5 589	1 190	(935)	0	29 788	23 088	19
	Q1 2014	5 146	337	5 483	1 249	(956)	0	29 980	23 148	19
USA	Q1 2015	6 904	1	6 905	273	(838)	0	56 575	40 688	221
	Q1 2014	5 073	1	5 074	154	(641)	0	49 784	35 724	197
Europa	Q1 2015	3 029	77	3 106	320	(632)	(1)	30 486	12 225	57
	Q1 2014	3 018	107	3 125	401	(611)	0	30 923	12 761	52
Systemgeschäft	Q1 2015	1 489	512	2 001	(65)	(145)	0	8 860	6 214	12
	Q1 2014	1 466	586	2 052	(59)	(140)	0	8 788	5 962	14
Group Headquarters & Group Services	Q1 2015	155	410	565	(252)	(144)	0	43 009	49 563	342
	Q1 2014	191	431	622	1 395	(148)	(1)	81 500	48 100	335
SUMME	Q1 2015	16 842	1 324	18 166	1 466	(2 694)	(1)	168 718	131 778	651
	Q1 2014	14 894	1 462	16 356	3 140	(2 496)	(1)	200 975	125 695	617
Überleitung	Q1 2015	-	(1 324)	(1 324)	-	1	-	(31 257)	(31 313)	1
	Q1 2014	-	(1 462)	(1 462)	2	1	-	(71 615)	(30 401)	-
KONZERN	Q1 2015	16 842	-	16 842	1 466	(2 693)	(1)	137 461	100 465	652
	Q1 2014	14 894	-	14 894	3 142	(2 495)	(1)	129 360	95 294	617

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

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien haben im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen. Der nun beigelegte Streit betraf die gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Die Beendigung des Verfahrens bedarf noch der Zustimmung des zuständigen Gerichts.

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 31. März 2015:

in Mio. €

	31.03.2015
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	20 688
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 255
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	755
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 063
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	10 749
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 730
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	2
Andere sonstige Verpflichtungen	1 034
	46 276

ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Klassen und Bewertungskategorien

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.03.2015	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
AKTIVA						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	5 100	5 100			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	10 430	10 430			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 987	2 760			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	317	317			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	642		145	497	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 584				1 584
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	301				301
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	1 236			867	369
PASSIVA						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9 497	9 497			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	44 909	44 909			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 791	3 791			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	976	976			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 756	2 756			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	1 342	1 342			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 647	1 647			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	1 549				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1 313				1 313
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	128				128
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	179			172	7
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	18 290	18 290			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	11	11			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	642		145	497	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 584				1 584
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	63 576	63 576			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	1 313				1 313

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,6 Mrd. € (31. Dezember 2014: 1,6 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.03.2015 ^a	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 ^a
			Buchwert 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
-	-	LaR	7 523	7 523			-	
-	-	LaR	10 262	10 262			-	
227	3 018	LaR/n.a.	3 224	2 997		227	3 256	
-	-	LaR	527	527			-	
-	-	HfM	10	10			-	
497	497	AfS	683		122	561	561	
1 584	1 584	FAHfT	835			835	835	
301	301	FAHfT	183			183	183	
1 236	1 236	n.a.	508			286	508	
-	-	FLAC	9 631	9 631			-	
50 877	50 877	FLAC	44 219	44 219			49 402	
3 895	3 895	FLAC	3 676	3 676			3 788	
1 126	1 126	FLAC	946	946			1 106	
2 812	2 812	FLAC	1 775	1 775			1 836	
-	-	FLAC	486	486			-	
-	-	FLAC	2 055	2 055			-	
1 549	2 099	n.a.	1 461				1 869	
1 313	1 313	FLHfT	664			664	664	
128	128	FLHfT					-	
179	179	n.a.	431			423	431	
2 791	2 791	LaR	20 782	20 782			3 029	
-	-	HfM	10	10			-	
497	497	AfS	683		122	561	561	
1 584	1 584	FAHfT	835			835	835	
58 710	58 710	FLAC	62 302	62 302			56 132	
1 313	1 313	FLHfT	664			664	664	

Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden

in Mio. €

	31.03.2015				31.12.2014			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	263	8	226	497	348	5	208	561
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		1 283	301	1 584		652	183	835
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		1 236		1 236		508		508
PASSIVA								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		1 185	128	1 313		664		664
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		179		179		431		431

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AfS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen einge- bettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte
Buchwert zum 1. Januar 2015	208	183	0
Zugänge (inklusive erstmaliger Klassi- fizierung als Level 3)	13	-	-
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen	0	-	(128)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen	-	95	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	0	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	5	-	-
Abgänge	0	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	23	0
BUCHWERT ZUM 31. MÄRZ 2015	226	301	(128)

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

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 226 Mio. € um Beteiligungen, die auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag bewertet werden. Die größte Relevanz messen wir dabei grundsätzlich Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen vollzogen wurde. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 210 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise nach unserer Einschätzung unangepasst für die Bewertung zum aktuellen Abschluss-Stichtag heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 16 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag keine marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen statt. Aus diesem Grund wurden diese auf Basis von in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag vollzogenen marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen bewertet. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgrößen Umsatzerlöse (Bandbreite von 0,52 bis 3,5) und EBIT (Bandbreite von 6,6 bis 39,75) angewendet, wobei im Regelfall der jeweilige Median verwendet wurde. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 5 Mio. € höher (um 6 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insge-

samt 1 Mio. € höher (um 1 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als 1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Die Neubewertung der Beteiligungen wird aus Praktikabilitätsgründen nicht jährlich vorgenommen, sofern auf Basis der periodisch erfolgenden Einzelanalyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Beteiligungsgesellschaften keine Hinweise auf wesentliche Änderungen der beizulegenden Zeitwerte vorliegen. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

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

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

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

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 301 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungs-

preisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei wurden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie nach unserer Einschätzung zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei rund 1,6 %. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 3,6 und 4,4 % und im kürzerfristigen Bereich zwischen 2,3 und 3,0 %. Für den ebenso nicht beobachtbaren Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10 % den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10 % höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 39 Mio. € höher (um 38 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Spreads verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 141 Mio. € niedriger (um 241 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Mean Reversion verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 9 Mio. € niedriger (um 10 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 95 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertentwicklung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf die höhere historische absolute Zinsvolatilität zurückzuführen, die per 31. Dezember 2014 noch 1,2 % betrug.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von umgerechnet 128 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital bilanziert. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet.

Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzinsniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 91 Mio. € niedriger (um 89 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Spread verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 20 Mio. € niedriger (höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 128 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Zum 31. Dezember 2014 war der Wert des Derivats aus Sicht der Deutschen Telekom noch leicht positiv (Buchwert weniger als 1 Mio. €), weshalb es als Vermögenswert auszuweisen war. Die Wertentwicklung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf den erfolgten Anstieg des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen.

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

Angaben zum Kreditrisiko. Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivate-

position, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 1 342 Mio. € (31. Dezember 2014: 486 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 1 340 Mio. € reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 2 519 Mio. € (31. Dezember 2014: 1 160 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 31. März 2015 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 145 Mio. € (31. Dezember 2014: 52 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten in Höhe von 317 Mio. € (31. Dezember 2014: 527 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 301 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

Bis zum 31. März 2015 wurden vom Joint Venture EE angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

ORGANE

Veränderungen im Vorstand

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

Veränderungen im Aufsichtsrat

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

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 13. Mai 2015

Deutsche Telekom AG
Der Vorstand

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2015, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37x Abs. 3 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 13. Mai 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki
Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN

SONDEREINFLÜSSE

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

in Mio. €

	EBITDA Q1 2015	EBIT Q1 2015	EBITDA Q1 2014	EBIT Q1 2014	EBITDA Gesamtjahr 2014	EBIT Gesamtjahr 2014
EBITDA/EBIT	4 160	1 466	5 638	3 142	17 821	7 247
DEUTSCHLAND	(86)	(86)	(25)	(25)	(254)	(254)
Personalrestrukturierung	(61)	(61)	(23)	(23)	(223)	(223)
Sachbezogene Restrukturierungen	(14)	(14)	0	0	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(11)	(11)	(2)	(2)	(22)	(22)
USA	(114)	(114)	(49)	(49)	(52)	(52)
Personalrestrukturierung	(22)	(22)	(46)	(46)	(133)	(133)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(95)	(95)	(3)	(3)	78	78
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	3	3	0	0	3	3
EUROPA	(55)	(55)	(15)	(15)	(131)	(153)
Personalrestrukturierung	(22)	(22)	(15)	(15)	(91)	(91)
Sachbezogene Restrukturierungen	(2)	(2)	1	1	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	(5)	(5)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(22)
Sonstiges	(31)	(31)	(1)	(1)	(26)	(26)
SYSTEMGESCHÄFT	(74)	(84)	(57)	(57)	(540)	(549)
Personalrestrukturierung	(34)	(34)	(28)	(28)	(286)	(286)
Sachbezogene Restrukturierungen	(31)	(34)	(28)	(28)	(205)	(212)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(6)	(6)	0	0	(23)	(23)
Sonstiges	(3)	(10)	(1)	(1)	(26)	(28)
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	(86)	(86)	1 662	1 662	1 229	1 200
Personalrestrukturierung	(33)	(33)	(14)	(14)	(174)	(174)
Sachbezogene Restrukturierungen	(32)	(32)	(1)	(1)	(54)	(54)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(19)	(19)	1 705	1 705	1 631	1 631
Wertminderungen	-	-	-	-	-	(29)
Sonstiges	(2)	(2)	(28)	(28)	(174)	(174)
KONZERNÜBERLEITUNG	1	1	1	1	0	0
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	1	1	1	1	0	0
SUMME SONDEREINFLÜSSE	(414)	(424)	1 517	1 517	252	192
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	4 574	1 890	4 121	1 625	17 569	7 055
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(441)		(686)		(2 784)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		1 449		939		4 271
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(366)		(304)		(1 474)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE		1 083		635		2 797
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		1 036		587		2 422
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		47		48		375

BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

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

in Mio. €

	31.03.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2014
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10 116	10 558	(442)	(4,2)%	8 891
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	47 004	44 669	2 335	5,2%	40 737
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	57 120	55 227	1 893	3,4%	49 628
Zinsabgrenzungen	(876)	(1 097)	221	20,1%	(893)
Sonstige	(847)	(1 038)	191	18,4%	(917)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	55 397	53 092	2 305	4,3%	47 818
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5 100	7 523	(2 423)	(32,2)%	7 706
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	219	289	(70)	(24,2)%	299
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 820	1 343	1 477	n. a.	647
Andere finanzielle Vermögenswerte	948	1 437	(489)	(34,0)%	1 202
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	46 310	42 500	3 810	9,0%	37 964

GLOSSAR

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

DISCLAIMER

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

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

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

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

FINANZKALENDER^a

13. Mai 2015	21. Mai 2015	17. Juni 2015	6. August 2015
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2015	Hauptversammlung 2015	Dividendenauszahlung ^b	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2015
5. November 2015	25. Februar 2016	4. Mai 2016	
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2015	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2016	

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

^b Es wird erwogen, die Dividende erneut wahlweise in bar oder in Form von Aktien zu leisten. Die Barausschüttung soll dann voraussichtlich am 17. Juni 2015 erfolgen. Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Vorschriften.

IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG
 Unternehmenskommunikation
 D-53262 Bonn

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

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

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

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

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

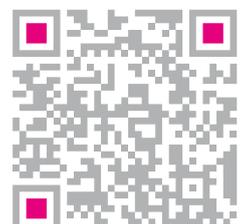
Dieser Konzern-Zwischenbericht
 1. Januar bis 31. März 2015
 liegt auch in englischer Sprache vor.
 Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 006 deutsch
 KNr. 642 100 007 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.



BACKUP Q1 2015

DEUTSCHE TELEKOM



Q1 2015

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

Investor Relations, Bonn office

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



LIFE IS FOR SHARING.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	15		
Provisions for pensions	17		
Maturity profile	18		
Liquidity reserves	19		
Net debt	20		
Net debt development	21		
Cash capex	22		
Free cash flow	23		
Personnel	24		
Exchange rates	25		
<hr/>			
		GERMANY	
		Financials	28
		EBITDA reconciliation	29
		Operationals	30
		Additional information	31
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	44
		EBITDA reconciliation	45
		Operationals	46
		Additional information	48
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	54
		EBITDA reconciliation	55
		Greece	57
		Romania	59
		Hungary	61
		Poland	63
		Czech Republic	64
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	65
		Croatia	66
		Slovakia	68
		Austria	70
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	73
		EBITDA reconciliation	74
<hr/>			
		GHS	
		Financials	77
		EBITDA reconciliation	78
		EE	79
<hr/>			
		GLOSSARY	81

GROUP

AT A GLANCE I¹

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
GROUP		14.894	15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	13,1
Germany		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
United States		5.074	5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	36,1
Europe		3.125	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	(0,6)
Systems Solutions		2.052	2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	(2,5)
Group Headquarters & Group Services		622	610	596	688	2.516	565	(9,2)
Reconciliation		(1.462)	(1.580)	(1.474)	(1.580)	(6.096)	(1.324)	9,4
NET REVENUE								
Germany		5.146	5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	2,3
United States		5.073	5.269	5.554	6.509	22.405	6.904	36,1
Europe		3.018	3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	0,4
Systems Solutions		1.466	1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1,6
Group Headquarters & Group Services		191	174	162	239	766	155	(18,8)
GROUP		14.894	15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	13,1
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)								
Germany		2.230	2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	(0,9)
United States		844	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	45,1
Europe		1.027	1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	(1,9)
Systems Solutions		138	288	197	212	835	154	11,6
Group Headquarters & Group Services		(118)	(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	81,4
Reconciliation		0	(136)	1	(2)	(137)	(2)	n.a.
GROUP		4.121	4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	11,0
Proportional EBITDA		3.494	3.684	3.838	3.608	14.624	3.820	9,3

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

GROUP

AT A GLANCE II¹

	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)							
Germany	40,7	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	(1,1p)
United States	16,6	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	1,1p
Europe	32,9	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	(0,4p)
Systems Solutions	6,7	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	1,0p
Group Headquarters & Group Services	(19,0)	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	15,1p
GROUP	27,7	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	(0,5p)
CASH CAPEX							
Germany	705	1.018	1.009	1.075	3.807	949	34,6
United States	690	2.397	870	1.115	5.072	2.729	n.a.
Europe	585	422	457	637	2.101	494	(15,6)
Systems Solutions	253	254	319	345	1.171	252	(0,4)
Group Headquarters & Group Services	65	81	94	141	381	96	47,7
Reconciliation	(101)	(226)	(165)	(196)	(688)	(91)	9,9
GROUP	2.197	3.946	2.584	3.117	11.844	4.429	n.a.
- thereof spectrum investment	132	1.749	91	338	2.310	1.899	n.a.
NET PROFIT (LOSS)							
adjusted for special factors	587	636	800	399	2.422	1.036	76,5
as reported	1.817	711	506	(110)	2.924	787	(56,7)
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)	983	1.049	1.125	983	4.140	865	(12,0)
Proportional free cash flow	1.043	958	944	636	3.581	869	(16,7)
NET DEBT	37.964	41.385	41.809	42.500	42.500	46.310	22,0

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

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	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operational	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operational	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

EUROPE

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	73
EBITDA reconciliation	74

GHS

Financials	77
EBITDA reconciliation	78
EE	79

GLOSSARY

81

DT GROUP

EXCELLENT MARKET POSITION

	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2014	2014	2015	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)	2,3,4,5	17.151	17.222	17.232	17.368	17.484	116	0,7	333	1,9
Germany		12.354	12.361	12.340	12.361	12.437	76	0,6	83	0,7
Europa		4.784	4.849	4.880	4.995	5.038	43	0,9	254	5,3
Greece		1.274	1.308	1.333	1.365	1.392	27	2,0	118	9,3
Romania		1.200	1.200	1.196	1.199	1.192	(7)	(0,6)	(8)	(0,7)
Hungary		867	877	887	922	940	18	2,0	73	8,4
Czech Republic		131	132	132	131	143	12	9,2	12	9,2
Croatia		624	621	617	653	644	(9)	(1,4)	20	3,2
Slovakia		436	440	441	448	454	6	1,3	18	4,1
other		252	272	273	277	272	(5)	(1,8)	20	7,9
FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)	3,4,5,6	30.485	30.278	29.985	29.790	29.542	(248)	(0,8)	(943)	(3,1)
Germany		21.202	21.034	20.841	20.686	20.555	(131)	(0,6)	(647)	(3,1)
Europa		9.215	9.172	9.073	9.033	8.922	(111)	(1,2)	(293)	(3,2)
Greece		2.702	2.675	2.645	2.624	2.599	(25)	(1,0)	(103)	(3,8)
Romania		2.341	2.308	2.272	2.239	2.189	(50)	(2,2)	(152)	(6,5)
Hungary		1.595	1.611	1.611	1.645	1.644	(1)	(0,1)	49	3,1
Poland		0	0	0	0	12	12	n.a	12	n.a
Czech Republic		130	130	132	131	155	24	18,3	25	19,2
Croatia		1.138	1.114	1.094	1.076	1.052	(24)	(2,2)	(86)	(7,6)
Slovakia		914	908	898	894	875	(19)	(2,1)	(39)	(4,3)
other		396	425	421	423	395	(28)	(6,6)	(1)	(0,3)
MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)	3,7	145.351	146.873	149.139	150.513	152.401	1.888	1,3	7.050	4,9
Germany		39.145	39.337	39.653	38.989	39.200	211	0,5	55	0,1
United States		49.075	50.545	52.890	55.018	56.836	1.818	3,3	7.761	15,8
Europa		56.615	56.485	56.087	55.992	55.849	(143)	(0,3)	(766)	(1,4)
Greece		7.416	7.398	7.336	7.280	7.308	28	0,4	(108)	(1,5)
Romania		6.080	6.046	5.945	6.047	6.008	(39)	(0,6)	(72)	(1,2)
Hungary		4.878	4.898	4.933	4.964	4.948	(16)	(0,3)	70	1,4
Poland		15.748	15.675	15.728	15.702	15.794	92	0,6	46	0,3
Czech Republic		5.912	5.946	5.993	6.000	5.993	(7)	(0,1)	81	1,4
Croatia		2.272	2.308	2.332	2.252	2.214	(38)	(1,7)	(58)	(2,6)
Netherlands		4.343	4.277	3.964	3.900	3.830	(70)	(1,8)	(513)	(11,8)
Slovakia		2.257	2.237	2.228	2.220	2.202	(18)	(0,8)	(55)	(2,4)
Austria		4.105	4.118	4.022	4.020	3.956	(64)	(1,6)	(149)	(3,6)
other		3.604	3.582	3.604	3.607	3.596	(11)	(0,3)	(8)	(0,2)

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

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

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

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

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

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

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

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		14.894	15.114	15.648	17.013	62.669	16.842	13,1
Cost of sales		(9.067)	(8.901)	(9.305)	(10.432)	(37.705)	(10.041)	(10,7)
GROSS PROFIT		5.827	6.213	6.343	6.581	24.964	6.801	16,7
Selling expenses		(3.260)	(3.279)	(3.341)	(3.819)	(13.699)	(3.878)	(19,0)
General and administrative expenses		(927)	(1.120)	(1.040)	(1.095)	(4.182)	(1.151)	(24,2)
Other operating income		245	255	286	331	1.117	397	62,0
Other operating expenses		(260)	(275)	(322)	(288)	(1.145)	(279)	(7,3)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.625	1.794	1.926	1.710	7.055	1.890	16,3
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	10,9	11,9	12,3	10,1	11,3	11,2	0,3p
Profit (loss) from financial activities		(686)	(615)	(694)	(789)	(2.784)	(442)	35,6
of which: finance costs		(597)	(577)	(610)	(556)	(2.340)	(600)	(0,5)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		939	1.179	1.232	921	4.271	1.448	54,2
Income taxes		(304)	(422)	(349)	(399)	(1.474)	(365)	(20,1)
PROFIT (LOSS)		635	757	883	522	2.797	1.083	70,6
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		48	121	83	123	375	47	(2,1)
NET PROFIT (LOSS)		587	636	800	399	2.422	1.036	76,5
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.496)	(2.635)	(2.649)	(2.734)	(10.514)	(2.684)	(7,5)
EBITDA		4.121	4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	11,0
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	27,7	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	(0,5p)

GROUP

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		14.894	15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	13,1
NET PROFIT (LOSS)		1.817	711	506	(110)	2.924	787	(56,7)
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		34	182	36	68	320	2	(94,1)
= Profit (loss)		1.851	893	542	(42)	3.244	789	(57,4)
- Income taxes		(550)	(261)	(113)	(182)	(1.106)	(234)	57,5
= Profit (loss) before income taxes = EBT		2.401	1.154	655	140	4.350	1.023	(57,4)
- Profit (loss) from financial activities		(741)	(622)	(703)	(831)	(2.897)	(443)	40,2
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		3.142	1.776	1.358	971	7.247	1.466	(53,3)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.496)	(2.641)	(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(7,9)
= EBITDA		5.638	4.417	4.007	3.759	17.821	4.160	(26,2)
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	37,9	29,2	25,6	22,1	28,4	24,7	(13,2p)
- Special factors affecting EBITDA		1.517	(12)	(568)	(685)	252	414	(72,7)
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS		4.121	4.429	4.575	4.444	17.569	4.574	11,0
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	27,7	29,3	29,2	26,1	28,0	27,2	(0,5p)

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

AS REPORTED

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		14.894	15.114	15.648	17.002	62.658	16.842	13,1
Cost of sales		(9.134)	(9.005)	(9.602)	(10.798)	(38.539)	(10.238)	(12,1)
GROSS PROFIT		5.760	6.109	6.046	6.204	24.119	6.604	14,7
Selling expenses		(3.301)	(3.317)	(3.390)	(3.890)	(13.898)	(3.938)	(19,3)
General and administrative expenses		(970)	(1.324)	(1.170)	(1.257)	(4.721)	(1.223)	(26,1)
Other operating income		1.957	653	278	343	3.231	397	(79,7)
Other operating expenses		(304)	(345)	(406)	(429)	(1.484)	(374)	(23,0)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		3.142	1.776	1.358	971	7.247	1.466	(53,3)
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	21,1	11,8	8,7	5,7	11,6	8,7	(12,4p)
Profit (loss) from financial activities		(741)	(622)	(703)	(831)	(2.897)	(443)	40,2
of which: finance costs		(597)	(577)	(610)	(556)	(2.340)	(600)	(0,5)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		2.401	1.154	655	140	4.350	1.023	(57,4)
Income taxes		(550)	(261)	(113)	(182)	(1.106)	(234)	57,5
PROFIT (LOSS)		1.851	893	542	(42)	3.244	789	(57,4)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		34	182	36	68	320	2	(94,1)
NET PROFIT (LOSS)		1.817	711	506	(110)	2.924	787	(56,7)
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.496)	(2.641)	(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(7,9)
EBITDA		5.638	4.417	4.007	3.759	17.821	4.160	(26,2)
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	37,9	29,2	25,6	22,1	28,4	24,7	(13,2p)

GROUP

SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €
NET REVENUE		0	0	0	(11)	(11)	0
Cost of sales		(67)	(104)	(297)	(366)	(834)	(197)
GROSS PROFIT		(67)	(104)	(297)	(377)	(845)	(197)
Selling expenses		(41)	(38)	(49)	(71)	(199)	(60)
General and administrative expenses		(43)	(204)	(130)	(162)	(539)	(72)
Other operating income	1	1.712	398	(8)	12	2.114	0
Other operating expenses		(44)	(70)	(84)	(141)	(339)	(95)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)	1	1.517	(18)	(568)	(739)	192	(424)
Profit (loss) from financial activities		(55)	(7)	(9)	(42)	(113)	(1)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)	1	1.462	(25)	(577)	(781)	79	(425)
Income taxes		(246)	161	236	217	368	131
PROFIT (LOSS)		1.216	136	(341)	(564)	447	(294)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(14)	61	(47)	(55)	(55)	(45)
NET PROFIT (LOSS)		1.230	75	(294)	(509)	502	(249)
Depreciation, amortization and impairment losses		0	(6)	0	(54)	(60)	(10)
EBITDA	1	1.517	(12)	(568)	685	(252)	(414)

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON OPERATING EXPENSES		(195)	(416)	(560)	(740)	(1.911)	(424)	n.a.
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(7)	(50)	(90)	(125)	(272)	(18)	n.a.
of which: expenses for severance payments		(48)	(47)	(109)	(148)	(352)	(87)	81,3
of which: expenses / income for partial retirement		(29)	(31)	(37)	(46)	(143)	(38)	31,0
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(42)	(44)	(25)	(20)	(131)	(28)	(33,3)
of which: Vivento transfer payments		0	0	0	0	0	(1)	n.a.
of which: restructuring charges		(30)	(68)	(86)	(109)	(293)	(82)	n.a.
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(8)	(48)	(159)	(194)	(409)	(120)	n.a.
of which: others		(31)	(128)	(53)	(90)	(302)	(50)	61,3
EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME		1.712	398	(8)	12	2.114	0	n.a.
of which: income due to asset sales		1.712	386	1	11	2.110	0	n.a.
of which: others		0	12	(9)	1	4	0	n.a.
EFFECT ON REVENUE		0	0	0	(11)	(11)	0	n.a.
EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT	1	1.517	(18)	(568)	(739)	192	424	(72,1)
DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES		0	(6)	0	(54)	(60)	10	n.a.
of which: restructuring charges		0	(6)	0	(1)	(7)	3	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: others		0	0	0	(53)	(53)	7	n.a.
EFFECT ON EBITDA	1	1.517	(12)	(568)	(685)	252	414	(72,7)

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES		(55)	(7)	(9)	(42)	(113)	(1)	98,2
EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		1.462	(25)	(577)	(781)	79	(425)	n.a.
EFFECT ON TAXES		(246)	161	236	217	368	(131)	46,7
Tax effect of special factors within EBIT		43	(58)	164	213	362	(114)	n.a.
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		1	1	2	2	6	(1)	n.a.
Other tax effects		(290)	218	70	2	0	(16)	94,5
EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON- CONTROLLING INTERESTS		(14)	61	(47)	(55)	(55)	(45)	n.a.
EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)	1	1.230	75	(294)	(509)	502	(249)	n.a.

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

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS						MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE	
		Q1 2014	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions					GHS
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%
NET REVENUE	14.894	76	0	0	76	0	0	27	0	0	0	0	27	49	14.943	16.842	12,7	
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	3.142	9	0	0	9	0	0	1.718	0	0	0	0	1.718	(1.709)	1.433	1.466	2,3	
Profit (loss) from financial activities	(741)	(2)	0	0	(2)	0	0	1	0	0	0	0	1	(3)	(744)	(443)	40,5	
of which finance costs	(597)	(2)	0	0	(2)	0	0	1	0	0	0	0	1	(3)	(600)	(600)	0,0	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	2.401	7	0	0	7	0	0	1.719	0	0	0	0	1.719	(1.712)	689	1.023	48,5	
Income taxes	(550)	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0	0	40	(40)	(590)	(234)	60,3	
PROFIT (LOSS)	1.851	7	0	0	7	0	0	1.759	0	0	0	0	1.759	(1.752)	99	789	n.a.	

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

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

ASSETS

	Note	Mar. 31 2014 millions of €	Jun. 30 2014 millions of €	Sep. 30 2014 millions of €	Dec. 31 2014 millions of €	Mar. 31 2015 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
CURRENT ASSETS		22.270	18.402	22.121	29.798	28.549	(4,2)	28,2
Cash and cash equivalents		7.706	4.383	7.250	7.523	5.100	(32,2)	(33,8)
Trade and other receivables		7.536	8.112	9.059	10.454	10.696	2,3	41,9
Current recoverable income taxes		146	113	76	84	125	48,8	(14,4)
Other financial assets		2.695	2.805	2.708	2.976	2.702	(9,2)	0,3
Inventories		1.139	1.231	1.275	1.503	1.841	22,5	61,6
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		1.211	86	252	5.878	6.259	6,5	n.a.
Other assets		1.837	1.672	1.501	1.380	1.826	32,3	(0,6)
NON-CURRENT ASSETS		95.073	99.626	102.888	99.562	108.912	9,4	14,6
Intangible assets		45.157	48.566	50.152	51.565	56.791	10,1	25,8
Property, plant and equipment		37.255	37.705	38.746	39.616	41.221	4,1	10,6
Investments accounted for using the equity method		6.257	6.467	6.581	617	652	5,7	(89,6)
Other financial assets		1.265	1.680	1.859	2.284	3.759	64,6	n.a.
Deferred tax assets		4.841	4.914	5.060	5.169	6.142	18,8	26,9
Other assets		298	294	490	311	347	11,6	16,4
TOTAL ASSETS		117.343	118.028	125.009	129.360	137.461	6,3	17,1

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Mar. 31 2014 millions of €	Jun. 30 2014 millions of €	Sep. 30 2014 millions of €	Dec. 31 2014 millions of €	Mar. 31 2015 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
LIABILITIES		84.577	85.527	91.032	95.294	100.465	5,4	18,8
CURRENT LIABILITIES		23.490	25.691	26.860	28.198	28.357	0,6	20,7
Financial liabilities		8.891	10.767	10.961	10.558	10.116	(4,2)	13,8
Trade and other payables		6.696	7.441	8.012	9.681	9.542	(1,4)	42,5
Income tax liabilities		295	290	242	276	278	0,7	(5,8)
Other provisions		3.315	2.976	3.231	3.517	3.605	2,5	8,7
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		0	38	0	6	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.293	4.179	4.414	4.160	4.816	15,8	12,2
NON-CURRENT LIABILITIES		61.087	59.836	64.172	67.096	72.108	7,5	18,0
Financial liabilities		40.737	39.104	42.398	44.669	47.004	5,2	15,4
Provisions for pensions and other employee benefits		7.285	7.642	8.128	8.465	9.213	8,8	26,5
Other provisions		2.083	2.035	2.133	2.373	2.536	6,9	21,7
Deferred tax liabilities		7.103	7.194	7.550	7.712	9.236	19,8	30,0
Other liabilities		3.879	3.861	3.963	3.877	4.119	6,2	6,2
SHAREHOLDERS' EQUITY		32.766	32.501	33.977	34.066	36.996	8,6	12,9
Issued capital		11.395	11.611	11.611	11.611	11.611	0,0	1,9
Capital reserves		50.996	51.746	51.760	51.778	51.796	0,0	1,6
Retained earnings incl. carryforwards		(36.670)	(39.117)	(39.415)	(39.783)	(37.385)	6,0	(1,9)
Total other comprehensive income		(2.502)	(2.250)	(1.356)	(1.838)	(235)	87,2	90,6
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		0	0	0	798	1.201	50,5	n.a.
Net profit (loss)		1.817	2.528	3.034	2.924	787	(73,1)	(56,7)
Treasury shares		(54)	(54)	(54)	(53)	(53)	0,0	1,9
Non-controlling interests		7.784	8.037	8.397	8.629	9.274	7,5	19,1
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		117.343	118.028	125.009	129.360	137.461	6,3	17,1

DT GROUP

PROVISIONS FOR PENSIONS

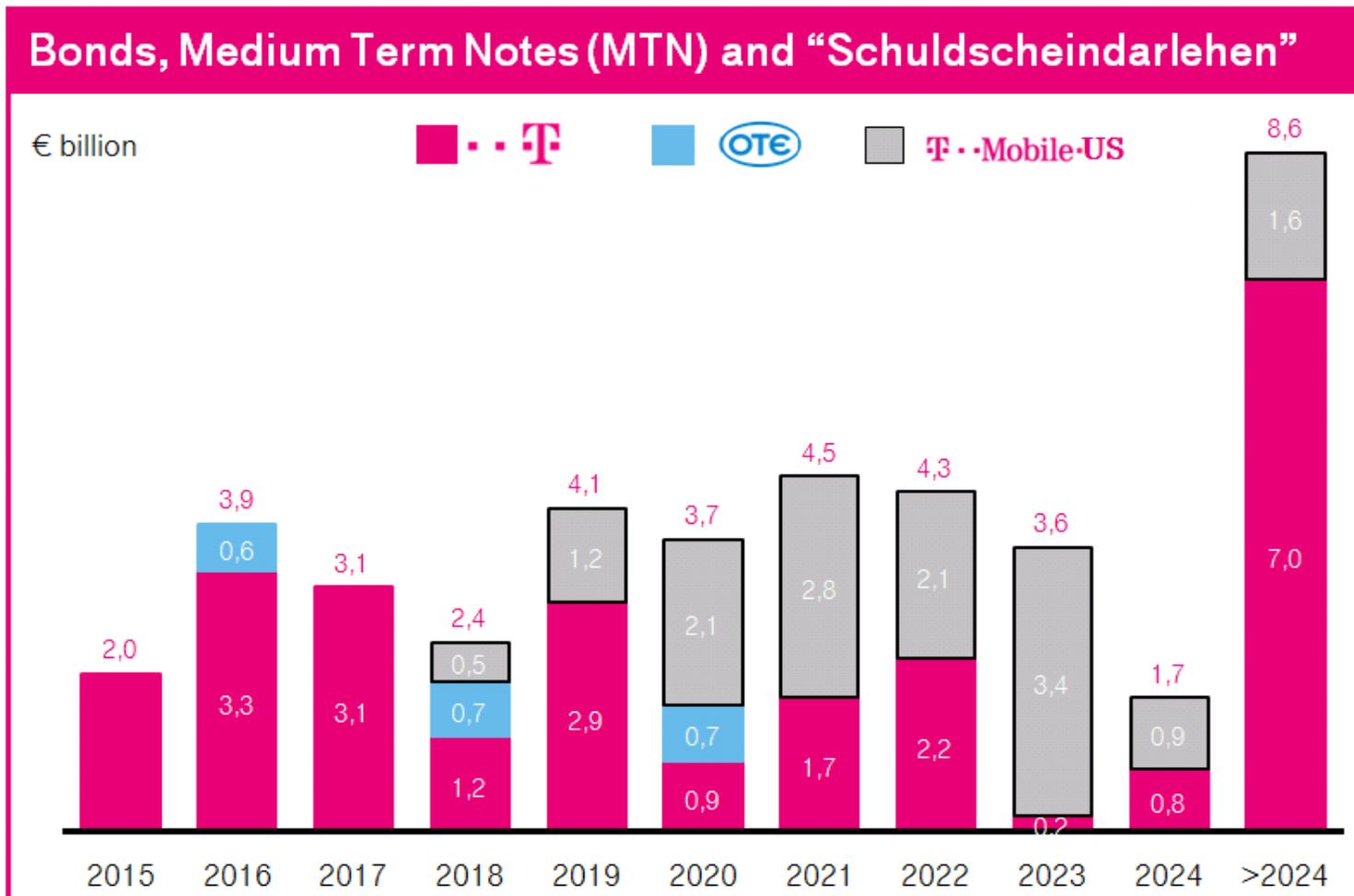
		2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €
FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET						
Present value of obligation (DBO)	1	10.940	8.965	8.973	6.966	7.017
Plan assets		(2.498)	(1.973)	(1.680)	(860)	(629)
Others		23	14	19	18	(15)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

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

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

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

MATURITY PROFILE AS OF MARCH 31, 2015



LIQUIDITY RESERVE AS OF MARCH 31, 2015

€ billion

64,1 Total line availability

17,8

Liquidity reserve

Unused bank lines:	€	11,7 bn
Other liquid assets:	€	6,1 bn

46,3

Net-debt

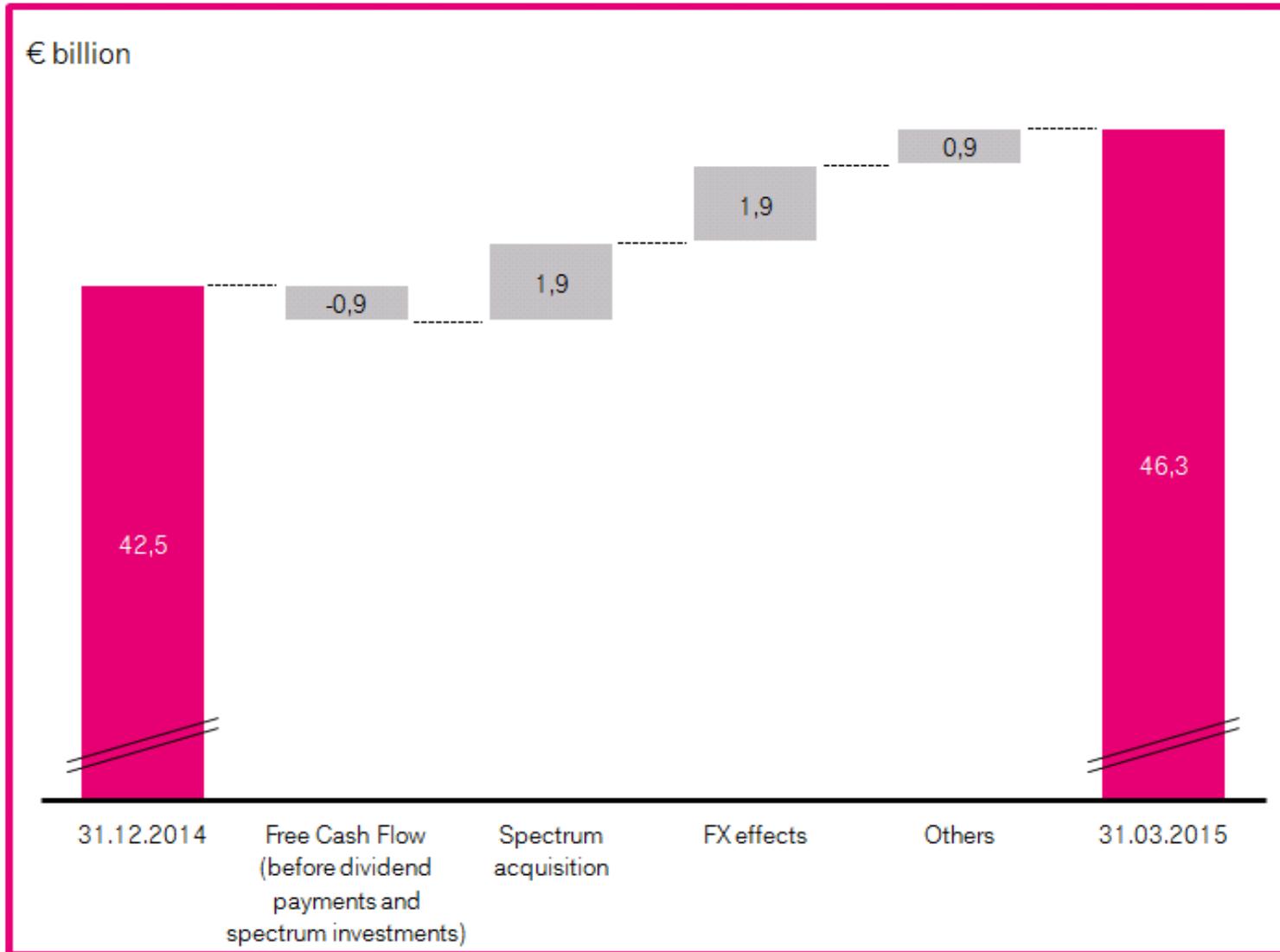
Gross debt	€	55,4 bn
Bonds:	€	44,9 bn
Other financial liabilities:	€	10,5 bn
Liquid financial assets	€	9,1 bn
Cash & equivalents:	€	5,1 bn
Available-for-sale/held-for-trading financial assets	€	0,3 bn
Other financial assets:	€	3,7 bn

Numbers rounded

GROUP NET DEBT

	Note	Mar. 31, 2014 millions of €	Jun. 30, 2014 millions of €	Sep. 30, 2014 millions of €	Dec. 31, 2014 millions of €	Mar. 31, 2015 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		40.101	40.084	43.292	44.219	44.909	1,6	12,0
Other financial liabilities		7.717	7.882	7.981	8.873	10.488	18,2	35,9
GROSS DEBT		47.818	47.966	51.273	53.092	55.397	4,3	15,8
Cash and cash equivalents		7.706	4.383	7.250	7.523	5.100	(32,2)	(33,8)
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		299	287	245	289	219	(24,2)	(26,8)
Other financial assets		1.849	1.911	1.969	2.780	3.768	35,5	n.a.
NET DEBT		37.964	41.385	41.809	42.500	46.310	9,0	22,0

NET DEBT DEVELOPMENT Q1 2015



Numbers rounded

DT GROUP

CASH CAPEX

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
CASH CAPEX								
Germany		705	1.018	1.009	1.075	3.807	949	34,6
United States		690	2.397	870	1.115	5.072	2.729	n.a.
Europe		585	422	457	637	2.101	494	(15,6)
Systems Solutions		253	254	319	345	1.171	252	(0,4)
Group Headquarters & Group Services		65	81	94	141	381	96	47,7
Reconciliation		(101)	(226)	(165)	(196)	(688)	(91)	9,9
GROUP	1	2.197	3.946	2.584	3.117	11.844	4.429	n.a.
- thereof spectrum investment		132	1.749	91	338	2.310	1.899	n.a.

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

DT GROUP

FREE CASH FLOW

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
Net profit (loss)		1.817	711	506	(110)	2.924	787	(56,7)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		34	182	36	68	320	2	(94,1)
PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES		1.851	893	542	(42)	3.244	789	(57,4)
Depreciation, amortization and impairment losses		2.496	2.641	2.649	2.788	10.574	2.694	7,9
Income tax expense/(benefit)		550	261	113	182	1.106	234	(57,5)
Interest (income) and interest expenses		597	577	610	556	2.340	600	0,5
Other financial (income) expense		117	51	82	109	359	(159)	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		27	(6)	11	166	198	2	(92,6)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(1.709)	0	43	(8)	(1.674)	0	100,0
Other non-cash transactions		53	31	30	52	166	59	11,3
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(26)	(379)	(6)	(25)	(436)	10	n.a.
Change in assets carried as working capital		(496)	(316)	(462)	(1.001)	(2.275)	(258)	48,0
Change in provisions		153	(476)	286	419	382	46	(69,9)
Change in other liabilities carried as working capital		188	700	455	864	2.207	78	(58,5)
Income taxes received (paid)		(178)	(151)	(187)	(163)	(679)	(136)	23,6
Dividends received		237	5	74	28	344	279	17,7
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	0	0	55	55	50	n.a.
CASH GENERATED FROM OPERATIONS		3.860	3.831	4.240	3.980	15.911	4.288	11,1
Interest received (paid)		(898)	(644)	(670)	(306)	(2.518)	(980)	(9,1)
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES		2.962	3.187	3.570	3.674	13.393	3.308	11,7
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(1.979)	(2.138)	(2.445)	(2.691)	(9.253)	(2.443)	(23,4)
Intangible assets		(732)	(2.217)	(662)	(1.031)	(4.642)	(2.440)	n.a.
Property, plant and equipment		(1.379)	(1.670)	(1.874)	(1.998)	(6.921)	(1.902)	(37,9)
Spectrum investment		132	1.749	91	338	2.310	1.899	n.a.
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)		983	1.049	1.125	983	4.140	865	(12,0)

DT GROUP PERSONNEL¹

AT REPORTING DATE	Note	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2014	2014	2015	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.318	67.883	68.788	68.754	69.404	650	0,9	2.086	3,1
United States		36.633	38.374	38.151	39.683	40.492	809	2,0	3.859	10,5
Europe		52.982	53.933	52.673	51.982	51.507	(475)	(0,9)	(1.475)	(2,8)
Systems Solutions		49.436	49.032	48.571	47.762	46.853	(908)	(1,9)	(2.582)	(5,2)
Group Headquarters & Group Services		20.871	20.675	20.404	19.631	18.927	(704)	(3,6)	(1.944)	(9,3)
GROUP		227.240	229.897	228.588	227.811	227.184	(627)	(0,3)	(56)	(0,0)
of which: Domestic		115.975	116.088	116.377	114.749	114.455	(295)	(0,3)	(1.521)	(1,3)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.578	20.414	20.354	19.881	19.765	(117)	(0,6)	(813)	(4,0)
of which: International		111.265	113.809	112.211	113.061	112.729	(332)	(0,3)	1.464	1,3

AVERAGE	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to	
		2014	2014	2014	2014	2015	prior year	
							abs.	%
Germany		67.396	67.544	68.581	68.904	69.557	2.161	3,2
United States		36.400	37.639	37.990	39.402	40.091	3.691	10,1
Europe		52.990	53.268	52.997	52.059	51.644	(1.346)	(2,5)
Systems Solutions		49.476	49.162	48.703	47.928	46.999	(2.477)	(5,0)
Group Headquarters & Group Services		21.344	20.746	20.470	19.994	19.179	(2.165)	(10,1)
GROUP		227.606	228.358	228.741	228.288	227.470	(136)	(0,1)
of which: Domestic		116.552	115.917	116.343	115.456	114.819	(1.733)	(1,5)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.628	20.465	20.383	20.095	19.821	(807)	(3,9)
of which: International		111.054	112.441	112.399	112.832	112.651	1.597	1,4

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

EXCHANGE RATES

AVERAGE

	Q1 2014 €	Q2 2014 €	Q3 2014 €	Q4 2014 €	FY 2014 €	Q1 2015 €
1 US Dollar (USD)	0,73015	0,72902	0,75415	0,79997	0,75241	0,88736
1 British pound (GBP)	1,20718	1,22685	1,25958	1,26692	1,24035	1,34453
100 Czech korunas (CZK)	3,64337	3,64355	3,62069	3,61898	3,63124	3,61942
100 Croatian kunas (HRK)	13,07380	13,15850	13,11850	13,04510	13,09950	13,01770
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,24976	3,26795	3,20286	3,24231	3,23940	3,23624
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62249	1,62334	1,62636	1,62269	1,62380	1,62806
100 Polish Zloty (PLN)	23,89150	23,98580	23,95220	23,74220	23,89430	23,83970
10 Romanian leu (RON)	2,22159	2,25860	2,26521	2,25540	2,25063	2,24665

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

END OF PERIOD

	Mar. 31 2014 €	Jun. 30 2014 €	Sep. 30 2014 €	Dec. 31 2014 €	Mar. 31 2015 €
1 US Dollar (USD)	0,72458	0,73228	0,79522	0,82300	0,93015
1 British pound (GBP)	1,20644	1,24830	1,28653	1,28428	1,37588
100 Czech korunas (CZK)	3,64469	3,64314	3,63705	3,60844	3,63175
100 Croatian kunas (HRK)	13,07470	13,19980	13,08540	13,06000	13,08190
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,25664	3,23275	3,22199	3,17153	3,33568
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62102	1,62168	1,62246	1,62669	1,62421
100 Polish Zloty (PLN)	23,96540	24,04580	23,94910	23,35810	24,45210
10 Romanian leu (RON)	2,24189	2,28175	2,26768	2,23023	2,26703

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	15		
Provisions for pensions	17		
Maturity profile	18		
Liquidity reserves	19		
Net debt	20		
Net debt development	21		
Cash capex	22		
Free cash flow	23		
Personnel	24		
Exchange rates	25		
<hr/>			
		GERMANY	
		Financials	28
		EBITDA reconciliation	29
		Operational	30
		Additional information	31
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	44
		EBITDA reconciliation	45
		Operational	46
		Additional information	48
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	54
		EBITDA reconciliation	55
		Greece	57
		Romania	59
		Hungary	61
		Poland	63
		Czech Republic	64
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	65
		Croatia	66
		Slovakia	68
		Austria	70
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	73
		EBITDA reconciliation	74
<hr/>			
		GHS	
		Financials	77
		EBITDA reconciliation	78
		EE	79
<hr/>			
		GLOSSARY	81

GERMANY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
NET REVENUE		5.146	5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	2,3
EBITDA		2.230	2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	(0,9)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,7	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	(1,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(956)	(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	2,2
Profit (loss) from operations = EBIT		1.274	1.278	1.367	998	4.917	1.276	0,2
CASH CAPEX		705	1.018	1.009	1.075	3.807	949	34,6
CASH CONTRIBUTION		1.525	1.238	1.315	925	5.003	1.262	(17,2)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
NET REVENUE		5.146	5.138	5.245	5.374	20.903	5.265	2,3
EBITDA		2.205	2.217	2.236	1.898	8.556	2.125	(3,6)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,2	40,6	40,0	33,2	38,4	38,0	(2,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(956)	(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	2,2
Profit (loss) from operations = EBIT		1.249	1.239	1.279	896	4.663	1.190	(4,7)
CASH CAPEX		705	1.018	1.009	1.075	3.807	949	34,6
CASH CONTRIBUTION		1.500	1.199	1.227	823	4.749	1.176	(21,6)

GERMANY

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
Profit (loss) from operations = EBIT		1.249	1.239	1.279	896	4.663	1.190	(4,7)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(956)	(978)	(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	2,2
= EBITDA		2.205	2.217	2.236	1.898	8.556	2.125	(3,6)
EBITDA margin	%	40,2	40,6	40,0	33,2	38,4	38,0	(2,2p)
- Special factors affecting EBITDA		(25)	(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		2.230	2.256	2.324	2.000	8.810	2.211	(0,9)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	40,7	41,3	41,6	34,9	39,6	39,6	(1,1p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(25)	(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	n.a.
- of which personnel		(23)	(36)	(79)	(85)	(223)	(61)	n.a.
- of which other		(2)	(3)	(9)	(17)	(31)	(25)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(25)	(39)	(88)	(102)	(254)	(86)	n.a.
- of which personnel		(23)	(36)	(79)	(85)	(223)	(61)	n.a.
- of which other		(2)	(3)	(9)	(17)	(31)	(25)	n.a.

GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	21.202	21.034	20.841	20.686	20.555	(3,1)
retail IP-based	('000)	1	2.640	3.167	3.744	4.383	5.120	93,9
Broadband	('000)	1	12.354	12.361	12.340	12.361	12.437	0,7
Fiber	('000)	1,2	1.375	1.494	1.608	1.799	2.094	52,3
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.255	2.318	2.377	2.442	2.516	11,6
ULLs	('000)	1	9.207	9.101	8.954	8.801	8.619	(6,4)
Wholesale bundled	('000)	1	362	341	323	305	287	(20,9)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.675	1.812	1.971	2.153	2.353	40,5
Fiber	('000)		367	475	586	718	886	n.a.
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		39.145	39.337	39.653	38.989	39.200	0,1
- contract	('000)		22.104	22.379	22.812	22.287	22.576	2,1
- prepaid	('000)		17.040	16.957	16.841	16.701	16.624	(2,4)

CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	16.698	16.556	16.392	16.260	16.158	(3,2)
retail IP-based	('000)	1	2.407	2.882	3.404	3.974	4.610	91,5
Broadband	('000)	1	9.927	9.934	9.919	9.938	10.012	0,9
Fiber	('000)	1,2	1.171	1.275	1.376	1.547	1.806	54,2
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.071	2.133	2.190	2.254	2.326	12,3
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		30.174	30.064	30.039	29.068	28.945	(4,1)
- contract	('000)		16.112	16.316	16.651	16.040	16.303	1,2
- prepaid	('000)		14.061	13.748	13.388	13.027	12.642	(10,1)

BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	3.460	3.442	3.419	3.402	3.375	(2,5)
retail IP-based	('000)	1	216	268	319	387	482	n.a.
Broadband	('000)	1	2.101	2.102	2.097	2.096	2.090	(0,5)
Fiber	('000)	1,2	200	215	229	248	283	41,1
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	182	184	185	186	188	3,3
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		8.971	9.273	9.614	9.921	10.256	14,3
- contract	('000)	3	5.992	6.064	6.161	6.247	6.273	4,7
- prepaid	('000)		2.979	3.209	3.453	3.674	3.982	33,7

1 Figures do not add up.

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

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

GERMANY

REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
GERMANY		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
FIXED NETWORK CORE BUSINESS	1	2.503	2.507	2.500	2.503	10.013	2.452	(2,0)
of which Fixed Revenues		1.809	1.802	1.790	1.778	7.179	1.772	(2,0)
Voice only revenues	2	536	525	517	505	2.083	499	(6,9)
Broadband revenues	2	1.022	1.018	1.010	1.003	4.053	996	(2,5)
TV revenues		251	259	263	270	1.043	277	10,4
of which Variable Revenues		280	278	286	276	1.120	258	(7,9)
of which Revenues from add-on options	1	56	57	53	53	219	53	(5,4)
thereof revenues from voice centric options		20	20	20	19	79	19	(5,0)
thereof revenues from broadband centric options	1	19	18	18	17	72	17	(10,5)
thereof revenues from TV centric options	1	17	18	17	16	68	17	0,0
MOBILE COMMUNICATIONS		1.871	1.881	2.006	2.098	7.856	2.061	10,2
of which Service Revenues		1.631	1.668	1.699	1.680	6.678	1.677	2,8
thereof Data Revenues		697	715	727	735	2.874	761	9,2
WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK		856	845	840	858	3.399	840	(1,9)
of which access full ULL		315	312	305	297	1.229	294	(6,7)
of which bundled and unbundled access line		123	120	119	135	497	149	21,1
ONLINE CONSUMER SERVICES	1	0	0	0	0	0	0	n.a.
VALUE-ADDED SERVICES		64	56	59	63	242	60	(6,3)
OTHERS		189	175	182	201	747	176	(6,9)

REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
GERMANY		5.483	5.464	5.587	5.723	22.257	5.589	1,9
Consumer		2.928	2.918	3.029	3.095	11.970	3.024	3,3
Business customers		1.404	1.418	1.430	1.474	5.726	1.440	2,6
Wholesale		952	942	934	947	3.775	928	(2,5)
Value-added services		63	57	59	63	242	60	(4,8)
Others		136	129	135	144	544	137	0,7

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

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

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

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

GERMANY

MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,7	1,9	2,7	1,9	1,7	0,4p
- contract	(%)	1,1	1,4	1,6	3,2	1,8	1,5	0,4p
SAC PER GROSS ADD	(€)	67	77	73	67	71	70	4,5
- contract	(€)	101	120	109	96	106	103	2,0
- prepaid	(€)	15	10	10	10	11	11	(26,7)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	214	224	258	288	249	246	15,0
ARPU	(€)	14	14	14	14	14	14	0,0
- contract	(€)	23	23	23	23	23	23	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	50	50	50	50	50	51	1p
MOU PER CUSTOMER	(min)	80	81	83	87	83	86	7,5
- contract	(min)	129	129	132	139	132	137	6,2

CONSUMER - KPIS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,5	1,8	2,2	3,3	2,2	2,0	0,5p
- contract	(%)	1,2	1,6	2,0	4,1	2,2	1,8	0,6p
SAC PER GROSS ADD	(€)	67	80	73	67	71	74	10,4
- contract	(€)	92	113	98	89	97	97	5,4
- prepaid	(€)	21	15	14	14	16	17	(19,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	227	253	272	304	267	252	11,0
ARPU	(€)	12	12	13	13	12	13	8,3
- contract	(€)	20	20	20	20	20	20	0,0
- prepaid	(€)	3	3	4	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	49	52	51	50	51	51	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	74	78	81	87	80	88	18,9
- contract	(min)	112	116	120	129	119	131	17,0

BUSINESS CONSUMER - KPIS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	0,7	1,2	0,9	0,8	0,9	0,7	0,0p
- contract	(%)	0,7	0,7	0,6	0,8	0,7	0,7	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	69	69	74	66	70	57	(17,4)
- contract	(€)	141	158	182	143	155	132	(6,4)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	190	180	231	257	216	234	23,2
ARPU	(€)	21	21	20	19	20	19	(9,5)
- contract	(€)	30	31	30	29	30	30	0,0
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	1	(50,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	53	46	48	48	49	52	(1p)
MOU PER CUSTOMER	(min)	128	119	120	119	121	115	(10,2)
- contract	(min)	189	180	184	186	185	185	(2,1)

GERMANY

MAGENTA MOBIL

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

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

² up to two MultiSIM bookable.

GERMANY

MAGENTA MOBIL PREMIUM

PREMIUM PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	Complete PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	79.95	109.95	149.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 100 Mbit/s	max	up to 150 Mbit/s
- Data Speed (upload)	up to 10 Mbit/s	max	up to 10 Mbit/s
- Data Volume until speed step down	3 GB	5 GB	20 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes) ²	—	100	1.000
International SMS (pieces)	—	100	—
HotSpot Flatrate	—	free	free
MultiSim	—	free ³	free ³
Roaming Voice, SMS and Data	—	free	250 minutes; 1.000 SMS; 16xTravel & Surf WeekPass ⁴
Fixed line number	—	free	—
Activation fee	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

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

² EU and Country Group 2

³ up to two MultiSIM bookable.

⁴ incl. 50 MB.

GERMANY

MOBILE OPTIONS

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

GERMANY

DOUBLE PLAY VIA WIRELESS (CALL & SURF VIA FUNK)

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

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

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

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

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

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

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

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

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

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

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

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

GERMANY

SINGLE PLAY

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

2 Universal-PSTN up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

GERMANY

MAGENTA EINS

MAGENTA EINS ¹ IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	49.90 ²	64.85 ²	74.85 ²
Communication ³	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.
Data Mobile	Flat with up to 150 Mbit/s (LTE Max) until speed step down 500 MB.	Flat with up to 150 Mbit/s (LTE Max) until speed step down 500 MB.	Flat with up to 150 Mbit/s (LTE Max) until speed step down 500 MB.
Internet at home	Flat with up to 16 Mbit/s download.	Flat with up to 50 Mbit/s download.	Flat with up to 100 Mbit/s download.
TV	_____	Entertain Comfort incl. HD Receiver 500 GB Memory.	Entertain Premium incl. HD Receiver 500 GB Memory.
Set-up	One off charge new lines fixed (€ 69,95) & new mobile (€29.95)		
Duration of contract	new customers 24 months. Otherwise duration depends of fixed-network and/or mobile-network contract.		
Handsets, options, calling plans, etc.	available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

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

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

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

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

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

FIXED NETWORK

OVERVIEW DOM. INTERCONNECTION TARIFFS (EXCL. VAT)

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

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

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

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

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

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

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

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

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	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

EUROPE

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	73
EBITDA reconciliation	74

GHS

Financials	77
EBITDA reconciliation	78
EE	79

GLOSSARY

	81
--	----

UNITED STATES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.074	5.270	5.554	6.521	22.419	6.905	36,1
NET REVENUE		5.073	5.269	5.554	6.520	22.416	6.904	36,1
EBITDA	1	844	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	45,1
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	16,6	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	1,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(641)	(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(30,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		203	379	268	607	1.457	387	90,6
CASH CAPEX	2	690	686	868	1.009	3.253	845	22,5
CASH CONTRIBUTION	2	154	397	146	346	1.043	380	n.a.

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.074	5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	36,1
NET REVENUE		5.073	5.269	5.554	6.509	22.405	6.904	36,1
EBITDA		795	1.411	869	1.169	4.244	1.111	39,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	15,7	26,8	15,6	18,0	18,9	16,1	0,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(641)	(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(30,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		154	707	123	421	1.405	273	77,3
CASH CAPEX		690	2.397	870	1.115	5.072	2.729	n.a.
CASH CONTRIBUTION		105	(986)	(1)	54	(828)	(1.618)	n.a.

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14 and EUR 114mn in Q1/15.

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

UNITED STATES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.074	5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	36,1
Profit (loss) from operations = EBIT		154	707	123	421	1.405	273	77,3
- Depreciation, amortization and impairment losses		(641)	(704)	(746)	(748)	(2.839)	(838)	(30,7)
= EBITDA		795	1.411	869	1.169	4.244	1.111	39,7
EBITDA margin	%	15,7	26,8	15,6	18,0	18,9	16,1	0,4p
- Special factors affecting EBITDA		(49)	328	(145)	(186)	(52)	(114)	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS	1	844	1.083	1.014	1.355	4.296	1.225	45,1
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	16,6	20,6	18,3	20,8	19,2	17,7	1,1p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €
EFFECTS ON EBITDA		(49)	328	(145)	(186)	(52)	(114)
- of which personnel		(46)	(45)	(19)	(23)	(133)	(22)
- of which other		(3)	373	(126)	(163)	81	(92)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(49)	328	(145)	(186)	(52)	(114)
- of which personnel		(46)	(45)	(19)	(23)	(133)	(22)
- of which other		(3)	373	(126)	(163)	81	(92)

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, and EUR 114mn in Q1/15.

UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	49.075	50.545	52.890	55.018	55.018	56.836	15,8
Branded postpaid	('000)	23.622	24.530	25.909	27.185	27.185	28.310	19,8
Branded prepay	('000)	15.537	15.639	16.050	16.316	16.316	16.389	5,5
- BRANDED	('000)	39.159	40.169	41.959	43.501	43.501	44.699	14,1
Machine-to-machine	('000)	3.822	4.047	4.269	4.421	4.421	4.562	19,4
MVNO	('000)	6.094	6.329	6.662	7.096	7.096	7.575	24,3
- WHOLESALE	('000)	9.916	10.376	10.931	11.517	11.517	12.137	22,4
NET ADDS	('000)	2.391	1.470	2.345	2.128	8.334	1.818	(24,0)
Branded postpaid	('000)	1.323	908	1.379	1.276	4.886	1.125	(15,0)
Branded prepay	('000)	465	102	411	266	1.244	73	(84,3)
- BRANDED	('000)	1.788	1.010	1.790	1.542	6.130	1.198	(33,0)
Machine-to-machine	('000)	220	225	222	152	819	141	(35,9)
MVNO	('000)	383	235	333	434	1.385	479	25,1
- WHOLESALE	('000)	603	460	555	586	2.204	620	2,8
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,1	3,2	3,5	3,6	3,4	3,3	0,2p
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,7	1,8	1,6	1,5	0,0p
- Branded prepay	(%)	4,3	4,5	4,8	5,4	4,8	4,6	0,3p
TOTAL REVENUES	(€ million)	5.074	5.270	5.554	6.510	22.408	6.905	36,1
Service revenue	(€ million)	1	3.785	3.887	4.168	16.401	5.037	33,1
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	2	844	1.083	1.014	4.296	1.225	45,1
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)		16,6	20,6	18,3	20,8	17,7	1,1p
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)		22,3	27,9	24,3	29,7	24,3	2,0p
BLENDED ARPU	(€)	26	26	27	28	27	30	15,4
- Branded postpaid	(€)	35	34	35	36	35	40	14,3
- Branded prepay	(€)	26	27	28	29	27	33	26,9
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	51	52	53	54	52	55	4,0p
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.127	1.131	1.112	1.080	1.177	1.081	(4,1)
- Branded postpaid	(min)	992	997	981	961	982	977	(1,5)
CASH CAPEX	(€ million)	690	2.397	870	1.115	5.072	2.729	n.a.
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	690	686	868	3.253	845	22,5
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	154	397	146	1.043	380	n.a.

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 49mn in Q1/14, EUR (328)mn in Q2/14, EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, and EUR 114mn in Q1/15.

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

UNITED STATES

OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	49.075	50.545	52.890	55.018	55.018	56.836	15,8	
Branded postpaid	('000)	23.622	24.530	25.909	27.185	27.185	28.310	19,8	
Branded prepay	('000)	15.537	15.639	16.050	16.316	16.316	16.389	5,5	
- BRANDED	('000)	39.159	40.169	41.959	43.501	43.501	44.699	14,1	
Machine-to-machine	('000)	3.822	4.047	4.269	4.421	4.421	4.562	19,4	
MVNO	('000)	6.094	6.329	6.662	7.096	7.096	7.575	24,3	
- WHOLESALE	('000)	9.916	10.376	10.931	11.517	11.517	12.137	22,4	
NET ADDS	('000)	2.391	1.470	2.345	2.128	8.334	1.818	(24,0)	
Branded postpaid	('000)	1.323	908	1.379	1.276	4.886	1.125	(15,0)	
Branded prepay	('000)	465	102	411	266	1.244	73	(84,3)	
- BRANDED	('000)	1.788	1.010	1.790	1.542	6.130	1.198	(33,0)	
Machine-to-machine	('000)	220	225	222	152	819	141	(35,9)	
MVNO	('000)	383	235	333	434	1.385	479	25,1	
- WHOLESALE	('000)	603	460	555	586	2.204	620	2,8	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,1	3,2	3,5	3,6	3,4	3,3	0,2p	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,7	1,8	1,6	1,5	0,0p	
- Branded prepay	(%)	4,3	4,5	4,8	5,4	4,8	4,6	0,3p	
TOTAL REVENUES	(USD million)	6.959	7.228	7.358	8.132	29.677	7.774	11,7	
Service revenue	(USD million)	1	5.193	5.331	5.523	5.698	21.745	5.668	9,1
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	2	1.158	1.485	1.345	1.690	5.678	1.371	18,4
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)		16,6	20,5	18,3	20,8	19,1	17,6	1,0p
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)		22,3	27,8	24,4	29,7	26,1	24,2	1,9p
BLENDED ARPU	(USD)	36	36	36	35	36	34	(5,6)	
- Branded postpaid	(USD)	48	47	47	45	47	45	(6,3)	
- Branded prepay	(USD)	36	37	37	37	36	37	2,8	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	51	52	53	54	52	55	4,0p	
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.127	1.131	1.112	1.080	1.177	1.081	(4,1)	
- Branded postpaid	(min)	992	997	981	961	982	977	(1,5)	
CASH CAPEX	(USD million)	947	3.305	1.153	1.396	6.801	3.114	n.a.	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	947	940	1.150	1.265	4.302	966	2,0
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	212	544	195	425	1.376	405	91,0

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 67mn in Q1/14, USD (445)mn in Q2/14, USD 190mn in Q3/14, USD 231mn in Q4/14, and USD 132mn in Q1/15.

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

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

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

PRICING⁸

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

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

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

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

6 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 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.

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

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

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

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

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

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

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

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

INCLUDED FEATURES PER LINE

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

Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data (third, fourth, fifth and up to 10 lines)

PRICING⁷

\$80.00 for first 2 lines

\$10.00 per line

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

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

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

PRICING⁷

\$10.00 (more per line per 2 GB)

\$30.00 (more per line)

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

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

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

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

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

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

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

5 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 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, \$15 SIM starter kit and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G LTE speeds.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)^{1,2,3,4,5,6,7,8,12, 13}	PRICING¹²
Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of full speed data	\$60.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of full speed data	\$70.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$80.00

1 No annual contract required.

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

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

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

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

ADDITIONAL ADD-ON PAY IN ADVANCE PLANS \$50/MONTH OR HIGHER	TALK/TEXT¹²
Stateside International Talk with Mobile ⁹	\$15.00
Stateside International Talk ¹⁰	\$10.00
Stateside International Text ¹¹	\$0.00

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

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

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

12 All prices reflect monthly charges. \$15 SIM starter kit may be required. Capable device required to achieve 4G LTE speeds.

UNITED STATES

T-MOBILE USA

MATCH PHONE DATA MOBILE INTERNET PLAN	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1GB, 3GB or 5GB	\$10	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.
2 GSM voice line is required for this plan.
3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan. Plan data allotment applies.
Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.
4 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.
5 Match Phone Data plans match the largest GSM data bucket on the BAN. O-1GB = 1GB MI data, 1GB-3GB = 3GB MI data, 3GB+ = 5GB MI Data.

SIMPLE CHOICE VALUE ^{1,2,3,4,5,6,7,8,8} MOBILE INTERNET PLANS	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$20.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$30.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$40.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 15 GB	\$90.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 17 GB	\$100.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 19 GB	\$110.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 21 GB	\$120.00	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 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).
8 All postpaid Simple Choice plan options include free data for music streaming on select music stations
9 1-21GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year.

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

1 Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.
2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.
3 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan Plan data allotment applies.
Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

PAY IN ADVANCE - (SINGLE USE) DATA PASSES ^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS
Unlimited, Overage-Free 500 MB data (use for 1 day)	\$5.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 1 GB data (use for 7 days)	\$10.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 3 GB data (use for 30 days)	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 5 GB data (use for 30 days)	\$40.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free 7 GB data (use for 30 days)	\$50.00	Not Included

1 \$15 SIM starter kit may be required. Service available for time period and/or usage amount provided by Pass. For time period, a day is 12:00 a.m. to 11:59 p.m., based on time zone associated with account phone number. Usage rounded up to the nearest MB.
2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.
3 Domestic only. No roaming.

PAY IN ADVANCE - MONTHLY RECURRING (AUTO-RENEW) PASSES ^{1,2,3}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$20.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$30.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$40.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Not Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Not Included

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$15 SIM starter kit and deposit may be required.
2 No overage charges. After data allotment used, speeds slowed to up to 2G speeds for rest of billing cycle.
3 On-network, Domestic data only. No roaming.

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	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

EUROPE

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	73
EBITDA reconciliation	74

GHS

Financials	77
EBITDA reconciliation	78
EE	79

GLOSSARY

81

EUROPE FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	3.125	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	(0,6)
NET REVENUE		3.018	3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	0,4
EBITDA	1,2	1.027	1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	(1,9)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,9	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	(0,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(611)	(658)	(645)	(661)	(2.575)	(633)	(3,6)
Profit (loss) from operations = EBIT	3	416	440	539	462	1.857	375	(9,9)
CASH CAPEX	4	453	385	368	404	1.610	478	(5,5)
CASH CONTRIBUTION		574	713	816	719	2.822	530	(7,7)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.125	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	(0,6)
NET REVENUE		3.018	3.074	3.222	3.282	12.596	3.029	0,4
EBITDA		1.012	1.074	1.142	1.073	4.301	953	(5,8)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,4	34,0	34,4	31,9	33,2	30,7	(1,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(611)	(658)	(645)	(683)	(2.597)	(633)	(3,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		401	416	497	390	1.704	320	(20,2)
CASH CAPEX		585	422	457	637	2.101	494	(15,6)
CASH CONTRIBUTION		427	652	685	436	2.200	459	7,5

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

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

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

4 Excluding payments for spectrum licences: EUR 95mn in Q1/14 in the Czech Republic, EUR 32mn in Q1/14 in Slovakia, EUR 3mn in Q1/14 in Greece, EUR 2mn in Q1/14 in Austria, EUR 31mn in Q2/14 in Slovakia, EUR 4mn in Q2/14 in Romania, EUR 1mn in Q2/14 in Poland, EUR 1mn in Q2/14 in Austria, EUR 89mn in Q3/14 in Poland, EUR 40mn in Q4/14 in Greece, EUR 191mn in Q4/14 in Hungary, EUR 1mn in Q4/14 in Poland and EUR 1mn in Q4/14 in Austria, EUR 1mn in Q1/15 in Austria and EUR 15mn in Q1/15 in Albania.

EUROPE

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.125	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	(0,6)
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		3.125	3.163	3.317	3.367	12.972	3.106	(0,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		401	416	497	390	1.704	320	(20,2)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(611)	(658)	(645)	(683)	(2.597)	(633)	(3,6)
= EBITDA		1.012	1.074	1.142	1.073	4.301	953	(5,8)
EBITDA margin	%	32,4	34,0	34,4	31,9	33,2	30,7	(1,7p)
- Special factors affecting EBITDA		(15)	(24)	(42)	(50)	(131)	(55)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		1.027	1.098	1.184	1.123	4.432	1.008	(1,9)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	32,9	34,7	35,7	33,4	34,2	32,5	(0,4p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(15)	(24)	(42)	(50)	(131)	(55)	n.a.
- of which personnel		(15)	(14)	(28)	(34)	(91)	(22)	(46,7)
- of which other		0	(10)	(14)	(16)	(40)	(33)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(15)	(24)	(42)	(72)	(153)	(55)	n.a.
- of which personnel		(15)	(14)	(28)	(34)	(91)	(22)	(46,7)
- of which other	1	0	(10)	(14)	(38)	(62)	(33)	n.a.

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

EUROPE CUSTOMER SUMMARY

		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change
	Note	2014	2014	2014	2014	2015	%
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	
GREECE							
- Fixed network Access Lines		2.702	2.675	2.645	2.624	2.599	(3,8)
- Broadband Access Lines		1.299	1.333	1.357	1.388	1.413	8,8
- Mobile Customers		7.416	7.398	7.336	7.280	7.308	(1,5)
ROMANIA							
- Fixed network Access Lines		2.341	2.308	2.272	2.239	2.189	(6,5)
- Broadband Access Lines		1.200	1.200	1.196	1.199	1.192	(0,7)
- Mobile Customers		6.080	6.046	5.945	6.047	6.008	(1,2)
HUNGARY							
- Fixed network Access Lines		1.595	1.611	1.611	1.645	1.644	3,1
- Broadband Access Lines		936	944	953	969	981	4,8
- Mobile Customers		4.878	4.898	4.933	4.964	4.948	1,4
POLAND							
- Fixed network Access Lines	1	0	0	0	0	12	n.a.
- Broadband Access Lines	1	0	0	0	0	11	n.a.
- Mobile Customers		15.748	15.675	15.728	15.702	15.794	0,3
CZECH REPUBLIC							
- Fixed network Access Lines	1	130	130	132	131	155	19,2
- Broadband Access Lines	1	131	132	132	131	145	10,7
- Mobile Customers		5.912	5.946	5.993	6.000	5.993	1,4
CROATIA							
- Fixed network Access Lines		1.138	1.114	1.094	1.076	1.052	(7,6)
- Broadband Access Lines		678	680	683	725	726	7,1
- Mobile Customers		2.272	2.308	2.332	2.252	2.214	(2,6)
NETHERLANDS							
- Mobile Customers	2	4.343	4.277	3.964	3.900	3.830	(11,8)
SLOVAKIA							
- Fixed network Access Lines		914	908	898	894	875	(4,3)
- Broadband Access Lines		532	540	546	559	570	7,1
- Mobile Customers		2.257	2.237	2.228	2.220	2.202	(2,4)
AUSTRIA							
- Mobile Customers		4.105	4.118	4.022	4.020	3.956	(3,6)
OTHER							
- Fixed network Access Lines	3	396	425	421	423	395	(0,3)
- Broadband Access Lines	3	278	302	303	307	293	5,4
- Mobile Customers		3.604	3.582	3.604	3.607	3.596	(0,2)
TOTAL							
- Fixed network Access Lines		9.215	9.172	9.073	9.033	8.922	(3,2)
- IP		2.680	2.934	3.169	3.486	3.606	34,6
- Broadband Access Lines Retail		4.784	4.849	4.880	4.995	5.038	5,3
- Wholesale Bundled Access Lines		158	156	154	140	136	(13,9)
- Wholesale Unbundled Access Lines		113	127	136	144	156	38,1
- TV (IPTV, SAT, Cable)	4	3.558	3.619	3.670	3.714	3.741	5,1
- Mobile Customers	2	56.615	56.485	56.087	55.992	55.849	(1,4)

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

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

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

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

GREECE

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		691	697	727	754	2.869	692	0,1
- of which Fixed network		428	418	436	480	1.762	441	3,0
- of which Mobile communications		295	313	329	314	1.251	294	(0,3)
EBITDA	1	260	282	303	293	1.138	263	1,2
- of which Fixed network		149	154	157	173	633	153	2,7
- of which Mobile communications		106	116	134	103	459	100	(5,7)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	37,6	40,5	41,7	38,9	39,7	38,0	0,4p
- of which Fixed network	%	34,8	36,8	36,0	36,0	35,9	34,7	(0,1p)
- of which Mobile communications	%	35,9	37,1	40,7	32,8	36,7	34,0	(1,9p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		71	86	95	136	388	85	19,7
- of which Fixed network		33	36	41	64	174	37	12,1
- of which Mobile communications		37	50	50	70	207	48	29,7
CASH CONTRIBUTION		189	196	208	157	750	178	(5,8)
- of which Fixed network		116	118	116	109	459	116	0,0
- of which Mobile communications		69	66	84	33	252	52	(24,6)

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

GREECE OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	2.702	2.675	2.645	2.624	2.624	2.599	(3,8)
- IP	('000)	10	12	13	15	15	16	60,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.274	1.308	1.333	1.365	1.365	1.392	9,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	278	296	321	354	354	367	32,0
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	26	25	24	22	22	21	(19,2)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1.979	2.002	2.016	2.044	2.044	2.059	4,0
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	241	256	269	242	1.008	229	(5,0)
CUSTOMERS	('000)	7.416	7.398	7.336	7.280	7.280	7.308	(1,5)
- contract	('000)	2.224	2.224	2.222	2.227	2.227	2.260	1,6
- prepaid	('000)	5.192	5.174	5.114	5.053	5.053	5.049	(2,8)
NET ADDS	('000)	1	(61)	(18)	(56)	(181)	28	n.a
- contract	('000)	(25)	0	15	5	(6)	33	n.a
- prepaid	('000)	(36)	(18)	(60)	(61)	(175)	(4)	88,9
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,4	1,6	1,9	1,8	1,7	1,5	0,1p
- contract	(%)	1,2	1,3	1,4	1,5	1,3	1,2	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	15	19	15	18	17	16	6,7
- contract	(€)	62	77	64	64	67	53	(14,5)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	1	1	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	46	45	41	45	44	39	(15,2)
ARPU	(€)	11	12	12	11	11	10	(9,1)
- contract	(€)	25	27	28	25	26	24	(4,0)
- prepaid	(€)	5	5	5	5	5	4	(20,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	25	24	27	26	25	27	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	281	302	309	301	298	282	0,4
- contract	(min)	421	457	454	450	446	419	(0,5)

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

ROMANIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		261	242	247	252	1.002	241	(7,7)
- of which Fixed network		157	149	152	151	609	149	(5,1)
- of which Mobile communications		118	102	107	112	439	104	(11,9)
EBITDA	1	66	70	60	70	266	55	(16,7)
- of which Fixed network		39	44	35	43	161	33	(15,4)
- of which Mobile communications		26	26	26	28	106	22	(15,4)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	25,3	28,9	24,3	27,8	26,5	22,8	(2,5p)
- of which Fixed network	%	24,8	29,5	23,0	28,5	26,4	22,1	(2,7p)
- of which Mobile communications	%	22,0	25,5	24,3	25,0	24,1	21,2	(0,8p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		40	44	35	21	140	49	22,5
- of which Fixed network		24	25	26	20	95	29	20,8
- of which Mobile communications		16	19	9	2	46	20	25,0
CASH CONTRIBUTION		26	26	25	49	126	6	(76,9)
- of which Fixed network		15	19	9	23	66	4	(73,3)
- of which Mobile communications		10	7	17	26	60	2	(80,0)

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

ROMANIA OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	2.341	2.308	2.272	2.239	2.239	2.189	(6,5)
- IP	('000)	262	271	283	301	301	316	20,6
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.200	1.200	1.196	1.199	1.199	1.192	(0,7)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.370	1.384	1.397	1.414	1.414	1.414	3,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	95	79	83	81	338	79	(16,8)
CUSTOMERS	('000)	6.080	6.046	5.945	6.047	6.047	6.008	(1,2)
- contract	('000)	1.611	1.622	1.636	1.690	1.690	1.751	8,7
- prepaid	('000)	4.469	4.424	4.309	4.357	4.357	4.257	(4,7)
NET ADDS	('000)	(73)	(35)	(100)	102	(106)	(40)	45,2
- contract	('000)	(27)	11	15	54	52	61	n.a.
- prepaid	('000)	(46)	(45)	(115)	48	(158)	(100)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,8	2,7	3,5	2,9	3,0	2,8	0,0p
- contract	(%)	1,1	1,3	1,4	1,6	1,4	1,0	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	10	10	7	10	9	12	20,0
- contract	(€)	60	68	49	66	61	68	13,3
- prepaid	(€)	1	1	1	0	1	1	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	8	11	9	8	9	8	0,0
ARPU	(€)	5	4	5	5	5	4	(20,0)
- contract	(€)	11	9	10	10	10	9	(18,2)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	19	24	25	26	23	27	8p
MOU PER CUSTOMER	(min)	294	301	298	307	300	298	1,4
- contract	(min)	427	465	465	483	460	471	10,3

HUNGARY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		366	362	370	394	1.492	393	7,4
PRODUCT VIEW		366	362	370	394	1.492	393	7,4
- Fixed network	1	180	163	163	176	682	192	6,7
- Mobile communications		186	199	207	220	812	201	8,1
SEGMENT VIEW		366	362	370	394	1.492	393	7,4
- of which Consumer		215	226	232	245	918	233	8,4
- of which Business		64	66	66	67	263	65	1,6
EBITDA	2	94	123	129	99	445	106	12,8
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	25,7	34,0	34,9	25,1	29,8	27,0	1,3p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		64	43	44	249	400	59	(7,8)
CASH CONTRIBUTION		30	80	85	(150)	45	47	56,7

1 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

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

HUNGARY OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	1.595	1.611	1.611	1.645	1.645	1.644	3,1
- IP	('000)	683	745	807	968	968	1.021	49,5
Broadband Access Lines Retail	('000)	867	877	887	922	922	940	8,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	896	905	910	923	923	934	4,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	43	41	40	28	28	27	(37,2)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	15	14	13	12	12	12	(20,0)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	26	26	26	19	19	13	(50,0)
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	157	167	170	170	664	167	6,4
CUSTOMERS	('000)	4.878	4.898	4.933	4.964	4.964	4.948	1,4
- contract	('000)	2.375	2.413	2.445	2.483	2.483	2.493	5,0
- prepaid	('000)	2.503	2.485	2.488	2.481	2.481	2.454	(2,0)
NET ADDS	('000)	(9)	20	35	32	78	(17)	(88,9)
- contract	('000)	5	38	32	39	113	10	100,0
- prepaid	('000)	(14)	(18)	4	(7)	(36)	(27)	(92,9)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,5	1,4	1,5	1,6	1,5	1,5	0,0p
- contract	(%)	1,1	0,9	0,9	0,8	0,9	1,0	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	18	16	16	23	18	19	5,6
- contract	(€)	41	34	34	50	40	44	7,3
- prepaid	(€)	6	6	7	11	8	6	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	45	42	42	54	46	51	13,3
ARPU	(€)	11	11	12	11	11	11	0,0
- contract	(€)	18	19	19	19	19	19	5,6
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	26	26	26	27	26	28	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	155	167	171	171	166	173	11,6
- contract	(min)	263	283	287	290	281	293	11,4

POLAND

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	350	365	388	389	1.492	382	9,1
- of which Consumer		215	220	227	220	882	220	2,3
- of which Business		122	123	130	124	499	136	11,5
EBITDA	1,2	134	141	149	155	579	130	(3,0)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,3	38,6	38,4	39,8	38,8	34,0	(4,3p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		68	52	123	42	285	62	(8,8)
CASH CONTRIBUTION		66	89	26	113	294	68	3,0

OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	272	277	279	266	1.094	256	(5,9)
CUSTOMERS	('000)	15.748	15.675	15.728	15.702	15.702	15.794	0,3
- contract	('000)	6.989	6.930	6.891	6.823	6.823	6.784	(2,9)
- prepaid	('000)	8.759	8.745	8.837	8.878	8.878	9.010	2,9
NET ADDS	('000)	185	(73)	53	(27)	138	93	(49,7)
- contract	('000)	(60)	(60)	(38)	(68)	(226)	(39)	35,0
- prepaid	('000)	245	(13)	92	41	364	132	(46,1)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,2	2,1	2,2	2,3	2,0	2,0	0,8p
- contract	(%)	1,1	1,0	1,0	1,2	1,0	1,1	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	18	7	9	5	9	5	(72,2)
- contract	(€)	72	33	47	22	44	21	(70,8)
- prepaid	(€)	3	2	1	2	2	2	(33,3)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	18	26	20	2	18	0	(100,0)
ARPU	(€)	6	6	6	6	6	5	(16,7)
- contract	(€)	11	11	11	11	11	11	0,0
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	37	36	38	38	37	39	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	131	138	142	148	140	150	14,5
- contract	(min)	249	264	275	289	269	299	20,1

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

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

CZECH REPUBLIC

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	214	217	211	220	862	226	5,6
- of which Consumer		125	125	123	120	493	112	(10,4)
- of which Business		78	78	77	88	321	99	26,9
EBITDA	1,2	92	91	93	86	362	89	(3,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	43,0	41,9	44,1	39,1	42,0	39,4	(3,6p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		133	14	18	21	186	66	50,4
CASH CONTRIBUTION		(41)	77	75	65	176	23	n.a.

OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000) 3	130	130	132	131	131	155	19,2
- IP	('000)	126	127	129	128	128	136	7,9
Broadband Access Lines Retail	('000)	131	132	132	131	131	143	9,2
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 4	27	28	29	2	2	2	(92,6)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	8	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	2	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	172	172	173	169	686	160	(7,0)
CUSTOMERS	('000) 5	5.912	5.946	5.993	6.000	6.000	5.993	1,4
- contract	('000)	3.393	3.437	3.475	3.500	3.500	3.519	3,7
- prepaid	('000)	2.520	2.509	2.518	2.500	2.500	2.474	(1,8)
NET ADDS	('000) 5	81	34	47	7	169	(7)	n.a.
- contract	('000)	104	44	38	25	211	19	(81,7)
- prepaid	('000)	18	(10)	9	(18)	(2)	(26)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3	1,5	0,2p
- contract	(%)	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	19	20	20	24	21	21	10,5
- contract	(€)	43	46	46	53	47	47	9,3
- prepaid	(€)	2	2	3	3	3	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	11	9	8	7	9	9	(18,2)
ARPU	(€)	10	10	10	9	10	9	(10,0)
- contract	(€)	14	14	14	13	14	13	(7,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	3	4	3	(25,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	37	37	39	39	38	41	4p
MOU PER CUSTOMER	(min)	147	153	151	154	151	154	4,8
- contract	(min)	226	233	232	237	232	235	4,0

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

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

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

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

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

NETHERLANDS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		393	379	376	403	1.551	346	(12,0)
- of which Consumer		302	288	280	300	1.170	251	(16,9)
- of which Business		72	67	66	67	272	63	(12,5)
EBITDA	1	148	150	161	171	630	133	(10,1)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	37,7	39,6	42,8	42,4	40,6	38,4	0,7p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		54	46	44	37	181	46	(14,8)
CASH CONTRIBUTION		94	104	117	134	449	87	(7,4)

OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue (€ million)		303	301	295	307	1.206	257	(15,2)
CUSTOMERS ('000)		4.343	4.277	3.964	3.900	3.900	3.830	(11,8)
- contract ('000)	2	3.105	3.102	2.867	2.848	2.848	2.836	(8,7)
- prepaid ('000)		1.237	1.176	1.096	1.052	1.052	994	(19,6)
NET ADDS ('000)		(98)	(65)	(88)	(64)	(315)	(70)	28,6
- contract ('000)	3	(24)	(4)	(8)	(20)	(55)	(12)	50,0
- prepaid ('000)		(75)	(62)	(80)	(44)	(260)	(58)	22,7
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		2,4	2,0	2,1	1,8	2,1	1,8	(0,6p)
- contract (%)		1,4	1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	(0,3p)
SAC PER GROSS ADD (€)		125	148	98	123	124	143	14,4
- contract (€)		210	231	154	186	197	206	(1,9)
- prepaid (€)		23	19	15	17	19	19	(17,4)
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		100	95	83	93	93	113	13,0
ARPU (€)		23	23	24	26	24	22	(4,3)
- contract (€)		31	31	32	34	32	29	(6,5)
- prepaid (€)		4	4	4	4	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU (%)		46	48	50	46	48	54	8p
MOU PER CUSTOMER (min)		134	140	142	154	142	158	17,9
- contract (min)		179	184	185	201	187	204	14,0

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

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

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

CROATIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		210	221	243	231	905	211	0,5
PRODUCT VIEW		210	221	243	231	905	211	0,5
- Fixed network		127	130	141	139	537	129	1,6
- Mobile communications		83	91	102	91	367	81	(2,4)
SEGMENT VIEW		210	221	243	231	905	211	0,5
- of which Consumer		124	129	132	129	514	119	(4,0)
- of which Business		67	70	72	73	282	64	(4,5)
EBITDA	1	82	86	101	96	365	81	(1,2)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,0	38,9	41,6	41,6	40,3	38,4	(0,6p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		29	40	31	23	123	30	3,4
CASH CONTRIBUTION		53	46	70	73	242	51	(3,8)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 7mn in Q1/14, EUR 5mn in Q2/14, EUR 3mn in Q3/14, EUR 5mn in Q4/14 and EUR 10mn in Q1/15.

CROATIA OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	1.138	1.114	1.094	1.076	1.076	1.052	(7,6)
- IP	('000)	595	700	775	843	843	897	50,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	624	621	617	653	653	644	3,2
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	392	394	393	393	393	390	(0,5)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	44	45	46	46	46	46	4,5
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	260	244	229	208	208	191	(26,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	10	14	19	26	26	36	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	70	76	88	73	307	65	(7,1)
CUSTOMERS	('000)	2.272	2.308	2.332	2.252	2.252	2.214	(2,6)
- contract	('000)	1.090	1.090	1.089	1.099	1.099	1.098	0,7
- prepaid	('000)	1.182	1.218	1.244	1.153	1.153	1.116	(5,6)
NET ADDS	('000)	(31)	36	24	(80)	(50)	(38)	(22,6)
- contract	('000)	20	0	(1)	10	29	(1)	n.a.
- prepaid	('000)	(50)	36	25	(90)	(79)	(37)	26,0
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,9	2,3	2,8	3,5	2,9	2,6	(0,3p)
- contract	(%)	1,1	1,1	1,4	1,2	1,2	1,1	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	18	19	15	13	16	14	(22,2)
- contract	(€)	56	62	59	44	56	49	(12,5)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	3	50,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	66	47	54	60	56	57	(13,6)
ARPU	(€)	10	11	13	11	11	10	0,0
- contract	(€)	15	16	19	16	17	14	(6,7)
- prepaid	(€)	6	6	7	6	6	5	(16,7)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	43	41	41	40	41	45	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	179	193	191	188	188	187	4,5
- contract	(min)	242	261	261	258	255	248	2,5

SLOVAKIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		197	192	195	184	768	187	(5,1)
PRODUCT VIEW		197	192	195	184	768	187	(5,1)
- Fixed network		103	100	101	90	394	96	(6,8)
- Mobile communications		94	92	94	93	373	91	(3,2)
SEGMENT VIEW		197	192	195	184	768	187	(5,1)
- of which Consumer		117	118	118	119	472	116	(0,9)
- of which Business		56	52	51	45	204	47	(16,1)
EBITDA	1	78	76	80	76	310	73	(6,4)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	39,6	39,6	41,0	41,3	40,4	39,0	(0,6p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		74	55	25	24	178	28	(62,2)
CASH CONTRIBUTION		4	21	55	52	132	45	n.a.

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

SLOVAKIA

OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)								
Fixed network Access Lines	('000)	914	908	898	894	894	875	(4,3)
- IP	('000)	707	769	841	894	894	875	23,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	436	440	441	448	448	454	4,1
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	444	455	461	468	468	474	6,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	18	18	18	18	18	0,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	78	82	86	93	93	98	25,6
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	82	83	84	82	331	80	(2,4)
CUSTOMERS	('000)	2.257	2.237	2.228	2.220	2.220	2.202	(2,4)
- contract	('000)	1.450	1.436	1.433	1.431	1.431	1.424	(1,8)
- prepaid	('000)	808	801	796	789	789	777	(3,8)
NET ADDS	('000)	(5)	(20)	(9)	(8)	(42)	(18)	n.a.
- contract	('000)	(5)	(14)	(4)	(1)	(23)	(7)	(40,0)
- prepaid	('000)	0	(6)	(5)	(7)	(19)	(11)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,3	1,2	1,4	1,3	1,3	0,0p
- contract	(%)	1,1	1,2	1,0	1,2	1,1	1,1	0,0p
SAC PER GROSS ADD	(€)	56	58	51	54	55	62	10,7
- contract	(€)	93	98	90	89	92	108	16,1
- prepaid	(€)	5	5	3	3	4	4	(20,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	87	95	87	122	100	110	26,4
ARPU	(€)	12	12	13	12	12	12	0,0
- contract	(€)	17	17	18	17	17	17	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	36	35	35	37	36	39	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	148	156	156	162	155	164	10,8
- contract	(min)	208	219	219	228	218	231	11,1

AUSTRIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		192	201	210	212	815	197	2,6
- of which Consumer		146	155	161	164	626	150	2,7
- of which Business		36	37	39	39	151	38	5,6
EBITDA	1	44	60	67	40	211	65	47,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	22,9	29,9	31,9	18,9	25,9	33,0	10,1p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		26	18	17	33	94	30	15,4
CASH CONTRIBUTION		18	42	50	7	117	35	94,4

OPERATIONALS

	Note	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)								
Service revenue	(€ million)	168	172	179	174	693	172	2,4
CUSTOMERS	('000)	4.105	4.118	4.022	4.020	4.020	3.956	(3,6)
- contract	('000)	2.636	2.659	2.601	2.623	2.623	2.571	(2,5)
- prepaid	('000)	1.469	1.459	1.421	1.396	1.396	1.385	(5,7)
NET ADDS	('000)	14	13	(96)	(3)	(71)	(64)	n.a
- contract	('000)	6	23	(58)	22	(7)	(52)	n.a
- prepaid	('000)	8	(9)	(38)	(25)	(64)	(12)	n.a
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,9	1,7	2,3	1,6	1,9	1,8	(0,1p)
- contract	(%)	0,8	0,6	1,4	0,6	0,8	1,3	0,5p
SAC PER GROSS ADD	(€)	54	51	53	74	58	54	0,0
- contract	(€)	161	133	158	172	156	133	(17,4)
- prepaid	(€)	4	4	6	7	5	6	50,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	85	84	96	84	87	89	4,7
ARPU	(€)	14	14	15	14	14	14	0,0
- contract	(€)	19	20	21	20	20	20	5,3
- prepaid	(€)	3	4	4	4	4	4	33,3
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	42	42	43	42	42	44	(2p)
MOU PER CUSTOMER	(min)	201	201	199	211	203	206	2,5
- contract	(min)	275	276	272	288	278	261	(5,0)

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

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	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

EUROPE

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	73
EBITDA reconciliation	74

GHS

Financials	77
EBITDA reconciliation	78
EE	79

GLOSSARY

	81
--	----

SYSTEMS SOLUTIONS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.052	2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	(2,5)
Market Unit		1.679	1.674	1.678	1.843	6.874	1.695	1,0
Telekom IT		373	513	390	451	1.727	306	(18,0)
International Revenue		587	578	585	695	2.445	609	3,7
NET REVENUE		1.466	1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1,6
EBITDA		138	288	197	212	835	154	11,6
Market Unit		100	105	165	232	602	144	44,0
Telekom IT		38	183	32	(20)	233	10	(73,7)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	6,7	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	1,0p
Depreciation, amortization and impairment losses		(140)	(280)	(141)	(147)	(708)	(135)	3,6
Profit (loss) from operations = EBIT		(2)	8	56	65	127	19	n.a.
EBIT MARGIN	%	(0,1)	0,4	2,7	2,8	1,5	0,9	1,0p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		253	254	319	345	1.171	252	(0,4)
CASH CONTRIBUTION		(115)	34	(122)	(133)	(336)	(98)	14,8
ORDER ENTRY		1.414	1.311	2.351	2.380	7.456	1.286	(9,1)

FINANCIALS (AS REPORTED)¹

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.052	2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	(2,5)
NET REVENUE		1.466	1.459	1.465	1.598	5.988	1.489	1,6
EBITDA		81	155	44	15	295	80	(1,2)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	3,9	7,1	2,1	0,7	3,4	4,0	0,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(140)	(286)	(141)	(150)	(717)	(145)	(3,6)
Profit (loss) from operations = EBIT		(59)	(131)	(97)	(135)	(422)	(65)	(10,2)
CASH CAPEX		253	254	319	345	1.171	252	0,4
CASH CONTRIBUTION		(172)	(99)	(275)	(330)	(876)	(172)	n.a.

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

Deconsolidation of T-Systems Individual Desktop Solutions GmbH as of October 1, 2014 (sale of the company).

Consolidation of rola Security Solutions GmbH decided on November 4, 2014.

Consolidation of Satellic NV decided on November 1, 2014.

SYSTEMS SOLUTIONS

EBITDA RECONCILIATION¹

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.052	2.187	2.068	2.294	8.601	2.001	(2,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		(59)	(131)	(97)	(135)	(422)	(65)	(10,2)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(140)	(286)	(141)	(150)	(717)	(145)	(3,6)
= EBITDA		81	155	44	15	295	80	(1,2)
EBITDA margin	%	3,9	7,1	2,1	0,7	3,4	4,0	0,1p
- Special factors affecting EBITDA		(57)	(133)	(153)	(197)	(540)	(74)	(29,8)
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		138	288	197	212	835	154	11,6
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	6,7	13,2	9,5	9,2	9,7	7,7	1,0p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(57)	(133)	(153)	(197)	(540)	(74)	(29,8)
- of which personnel		(28)	(44)	(87)	(127)	(286)	(34)	(21,4)
- of which other		(29)	(89)	(66)	(70)	(254)	(40)	(37,9)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(57)	(139)	(153)	(200)	(549)	(84)	(47,4)
- of which personnel		(28)	(44)	(87)	(127)	(286)	(34)	(21,4)
- of which other		(29)	(95)	(66)	(73)	(263)	(50)	(72,4)

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

Deconsolidation of T-Systems Individual Desktop Solutions GmbH as of October 1, 2014 (sale of the company).

Consolidation of rola Security Solutions GmbH decided on November 4, 2014.

Consolidation of Satellic NV decided on November 1, 2014.

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	15
Provisions for pensions	17
Maturity profile	18
Liquidity reserves	19
Net debt	20
Net debt development	21
Cash capex	22
Free cash flow	23
Personnel	24
Exchange rates	25

GERMANY

Financials	28
EBITDA reconciliation	29
Operationals	30
Additional information	31

UNITED STATES

Financials	44
EBITDA reconciliation	45
Operationals	46
Additional information	48

EUROPE

Financials	54
EBITDA reconciliation	55
Greece	57
Romania	59
Hungary	61
Poland	63
Czech Republic	64

EUROPE

Netherlands	65
Croatia	66
Slovakia	68
Austria	70

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	73
EBITDA reconciliation	74

GHS

Financials	77
EBITDA reconciliation	78
EE	79

GLOSSARY

	81
--	----

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		622	610	596	688	2.516	565	(9,2)
NET REVENUE		191	174	162	239	766	155	(18,8)
EBITDA		(118)	(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	81,4
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(19,0)	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	15,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(149)	(152)	(163)	(178)	(642)	(144)	3,4
Profit (loss) from operations = EBIT		(267)	(312)	(308)	(422)	(1.309)	(166)	37,8
CASH CAPEX (AS REPORTED)		65	81	94	141	381	96	47,7
CASH CONTRIBUTION		(183)	(241)	(239)	(385)	(1.048)	(118)	35,5

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		622	610	596	688	2.516	565	(9,2)
NET REVENUE		191	174	162	239	766	155	(18,8)
EBITDA		1.544	(304)	(284)	(394)	562	(108)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	n.a.	(49,8)	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	n.a.
Depreciation, amortization and impairment losses		(149)	(152)	(163)	(207)	(671)	(144)	3,4
Profit (loss) from operations = EBIT		1.395	(456)	(447)	(601)	(109)	(252)	n.a.
CASH CAPEX		65	81	94	141	381	96	47,7
CASH CONTRIBUTION		1.479	(385)	(378)	(535)	181	(204)	n.a.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		622	610	596	688	2.516	565	(9,2)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.395	(456)	(447)	(601)	(109)	(252)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(149)	(152)	(163)	(207)	(671)	(144)	3,4
= EBITDA		1.544	(304)	(284)	(394)	562	(108)	n.a.
EBITDA margin	%	n.a.	(49,8)	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		1.662	(144)	(139)	(150)	1.229	(86)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		(118)	(160)	(145)	(244)	(667)	(22)	81,4
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(19,0)	(26,2)	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	15,1p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2014 millions of €	Q2 2014 millions of €	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		1.662	(144)	(139)	(150)	1.229	(86)	n.a.
- of which personnel		(14)	(33)	(49)	(78)	(174)	(33)	n.a.
- of which other		1.676	(111)	(90)	(72)	1.403	(53)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		1.662	(144)	(139)	(179)	1.200	(86)	n.a.
- of which personnel		(14)	(33)	(49)	(78)	(174)	(33)	n.a.
- of which other		1.676	(111)	(90)	(101)	1.374	(53)	n.a.

EE LIMITED (JOINT VENTURE DEUTSCHE TELEKOM - FRANCE TELECOM)

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

	Note	Q1 2014 millions of GBP	Q2 2014 millions of GBP	H1 2014 millions of GBP	Q3 2014 millions of GBP	Q4 2014 millions of GBP	H2 2014 millions of GBP	FY 2014 millions of GBP	Q1 2015 millions of GBP	Change % (YoY)
TOTAL REVENUE		1.548	1.566	3.114	1.591	1.622	3.213	6.327	1.541	(0,5)
EBITDA (AS REPORTED)		--	--	657	--	--	373	1.030	--	--
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	--	--	21,1	--	--	11,6	16,3	--	--
RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA		--	--	26	--	--	386	413	--	--
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		--	--	760	--	--	828	1.589	--	--
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	--	--	24,4	--	--	25,8	25,1	--	--
CAPEX		--	--	268	--	--	328	596	--	--

OPERATIONAL¹

	Note	Q1 2014	Q2 2014	H1 2014	Q3 2014	Q4 2014	H2 2014	FY 2014	Q1 2015	Change % (YoY)
SERVICE REVENUE	(GBP million)	1.387	1.406	2.793	1.411	1.415	2.826	5.619	1.363	(1,7)
CUSTOMERS	('000)	25.325	25.317	25.317	25.285	25.311	25.311	25.311	25.218	(0,4)
- contract	('000)	14.473	14.638	14.638	14.757	14.901	14.901	14.901	14.954	3,3
- prepaid	('000)	10.103	9.901	9.901	9.732	9.575	9.575	9.575	9.380	(7,2)
- home	('000)	749	778	778	795	834	834	834	884	18,0
NET ADDS	('000)	(179)	(8)	(187)	(32)	26	(5)	(192)	(92)	48,6
- contract	('000)	123	165	288	119	144	263	551	53	(56,9)
- prepaid	('000)	(321)	(202)	(523)	(168)	(157)	(325)	(848)	(195)	39,3
- home	('000)	19	29	48	18	39	57	105	50	--
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,0	1,9	--	1,9	2,1	--	--	2,0	(0,1)
- contract	(%)	1,2	1,1	--	1,2	1,3	--	--	1,2	(0,0)
SAC PER GROSS ADD	(GBP)	60	68	--	66	62	--	--	65	8,3
- contract	(GBP)	137	155	--	153	154	--	--	149	8,8
- prepaid	(GBP)	5	6	--	6	4	--	--	6	20,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(GBP)	184	193	--	163	162	--	--	180	(2,2)
ARPU	(GBP)	3	19	19	--	19	19	--	19	(0,4)
- contract	(GBP)	29	29	--	29	29	--	--	28	(3,9)
- prepaid	(GBP)	4	4	--	4	5	--	--	4	(5,9)
VOICE ARPU	(GBP)	3	8	8	--	8	8	--	7	(9,0)
non-voice % of ARPU	(%)	58,4	58,9	--	59,0	60,2	--	--	61,7	3,3
MOU PER CUSTOMER	(min)	206	200	--	203	212	--	--	203	(1,5)
- contract	(min)	325	311	--	313	329	--	--	305	(6,2)

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

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