

## **DT IR Q3 2013 Snapshot:**

### **Q3 numbers beat consensus – FY guidance reaffirmed!**

#### **Group Numbers: Revenues and EBITDA ahead of consensus with improving trends**

- Revs of €15.5B, +1.6% (€246M) above consensus, and +6% yoy driven by MetroPCS consolidation. Organic revs continued to improve +2.4 % (excl. consolidation and f/x).
- EBITDA of €4.7B, +1.6% (€72M) above consensus. Q3 EBITDA -2.6% vs. -6% in 2Q13 driven by strong performance in Germany and Systems Sol. YTD, adj. EBITDA of €13.4B, is well on track to meet FY EBITDA guidance of around €17.5B.
- FCF of €1.4B, +2.5% (€35M) above consensus. YTD, FCF of €3.6B is in line to meet FY guidance of around €4.5B. In Q3, FCF decline -39% due to tough comps, increase in cash capex due to TMUS LTE rollout and strong US customer growth.

#### **Germany: Slightly better trends in fixed; outperformance vs. peers in mobile**

- Revs of €5.7B are -1.2%, but solid vs. peers. Fixed revs were slightly better at -2.7% while mobile service revs ex-MTR cuts were slightly worse at -1%. In mobile, DT continues to outperform the market.
- In mobile, contract net adds came in at 470k (164k were own branded). In fixed line, there were 43k TV net adds and 119k fiber net adds (retail and wholesale combined).
- EBITDA margin solid at 42%.

#### **USA: Operational momentum continues – full year net add guidance increased!**

- Organic revs (ex Metro PCS consol) +12.4 %; service rev trends also improved sequentially!
- Adj. EBITDA +15.1% despite higher branded postpaid gross adds due to improving SAC and CPGA!
- Customer base +1,023k, of which 648k are branded postpaid net adds (consensus 390k). FY branded postpaid net adds guidance increased to 1.6-1.8M (from 1-1.2M).

#### **Europe: Key areas are growing despite tough macro!**

- Good growth in key areas: 110k TV, 68k broadband and 178k mobile contract net adds!
- Organic rev trends (excl. consolidation and f/x) improved to -3.4% in Q3 vs. -4.3% in Q212.
- Organic adj. EBITDA trends (excl. consolidation and f/x) slightly deteriorated in Q3 to -10.6% driven by the competitive environment and higher market investments.

#### **System Solutions: Orders improving, while strict focus on costs is helping margins!**

- Order entry increased by ~12% yoy to € 1.8B. Market unit returned to organic growth rate of 2.7% driven by public area and large accounts.
- Adj. EBITDA margin improved to ~9% on the back of cost discipline and further efficiency measures!

# DEUTSCHE TELEKOM

## Q3/13 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 Q3 2013

# Q3/13 KEY ACHIEVEMENTS: ORGANIC GROUP REVENUE GROWTH – FY GUIDANCE CONFIRMED

## GROUP

- Growth in key areas: 1,296k mobile contract net adds, 153k TV net adds, 21k broadband net adds.
- Revenue grows 6.0% to 15.5 billion € driven by the US. Organic revenue growth<sup>1</sup> of 2.4%.
- Adj. EBITDA of €4.7 billion (-2.6%). Free Cash Flow of 1.4 billion in line with guidance.
- ROCE improved to 5.1%, EPS improved to €0.39 in first nine months.

## GERMANY

- Growth in key areas: 470k mobile contract net adds, 43k TV net adds and 119k fiber net adds (incl. wholesale).
- Solid revenue trend (-1.2%) in Q3/13; strong adj. EBITDA-margin at 41.9%.
- Underlying mobile service revenue trend (-1.0%) better than market. Fixed network (-2.7%) with improved trends compared to Q2.

## US

- Growth in key areas: +1,023k mobile customers, branded postpaid customers +648k.
- Full year branded postpaid net adds guidance increased: now expecting 1.6 to 1.8 million up from 1.0 to 1.2 million previously.
- Revenue in US-\$ grows 38.1% to 6.8 billion US\$ driven by MetroPCS consolidation. Organic revenue growth<sup>1</sup> of 12.4%.
- Despite strong customer intake adj. EBITDA grows to 1.4 billion US\$ (+15.1%). Margin of 21.2% .

## EUROPE

- Growth in key areas: 178k mobile contract net adds, 110k TV net adds, 68k broadband customer net adds.
- Organic revenue<sup>1</sup> with improved trend in Q3 (-3.4%) compared to Q2 (-4.3%).
- Organic adj. EBITDA<sup>1</sup> with -10.6% in Q3. Margin at 33.8%.

## SYSTEMS SOLUTIONS

- Order entry with 1.8 billion €, +11.6% versus Q3/12
- Organic revenue growth<sup>1</sup> (+2.7%) at Market Unit. TelHT with expected catch up effect in Q3 (+17.4%)
- Improvement in adj. EBITDA +9.1% to €203 million – margin improved to 8.9%.

1) Adjusted for changes in the scope of consolidation and currency fluctuations



LIFE IS FOR SHARING.

# Q3/13: KEY FIGURES

€ million	Q3			Q1-Q3		
	2012	2013	Change	2012	2013	Change
Revenue	14,651	15,525	6.0%	43,462	44,467	2.3%
Adj. EBITDA	4,782	4,659	-2.6%	13,965	13,364	-4.3%
Adj. net profit	929	823	-11.4%	2,337	2,400	2.7%
Net profit	-7,021	588	n.a.	-5,994	1,682	n.a.
Adj. EPS (in €)	0.21	0.18	-14.3%	0.54	0.55	1.9%
EPS (in €)	-1.63	0.14	n.a.	-1.39	0.39	n.a.
Free cash flow <sup>1</sup>	2,344	1,427	-39.1%	5,134	3,574	-30.4%
Cash capex <sup>2</sup>	1,910	2,260	18.3%	5,664	6,415	13.3%
Net debt (in € billion)	39.0	39.7	+1.9%	39.0	39.7	+1.9%

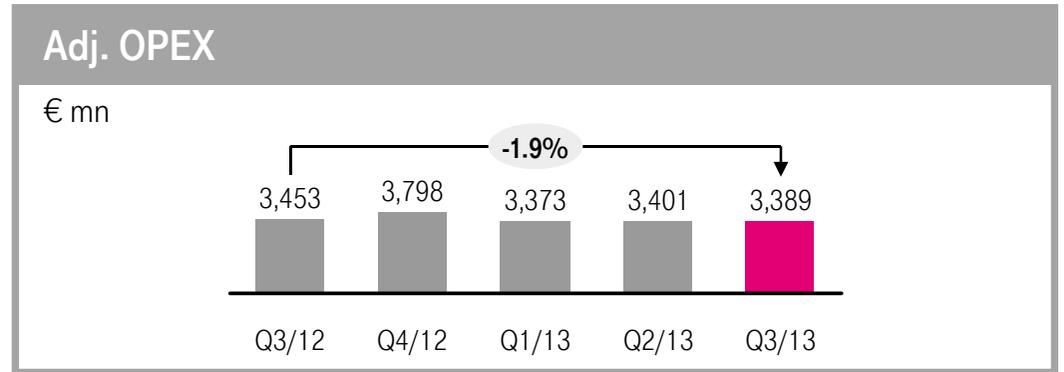
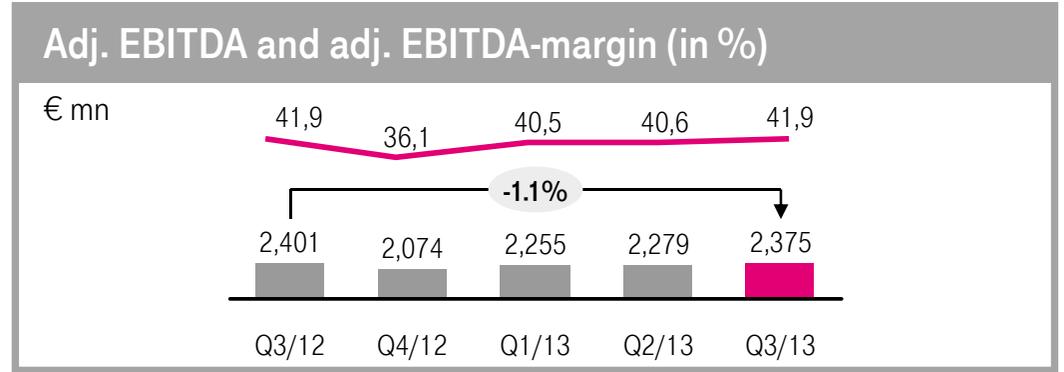
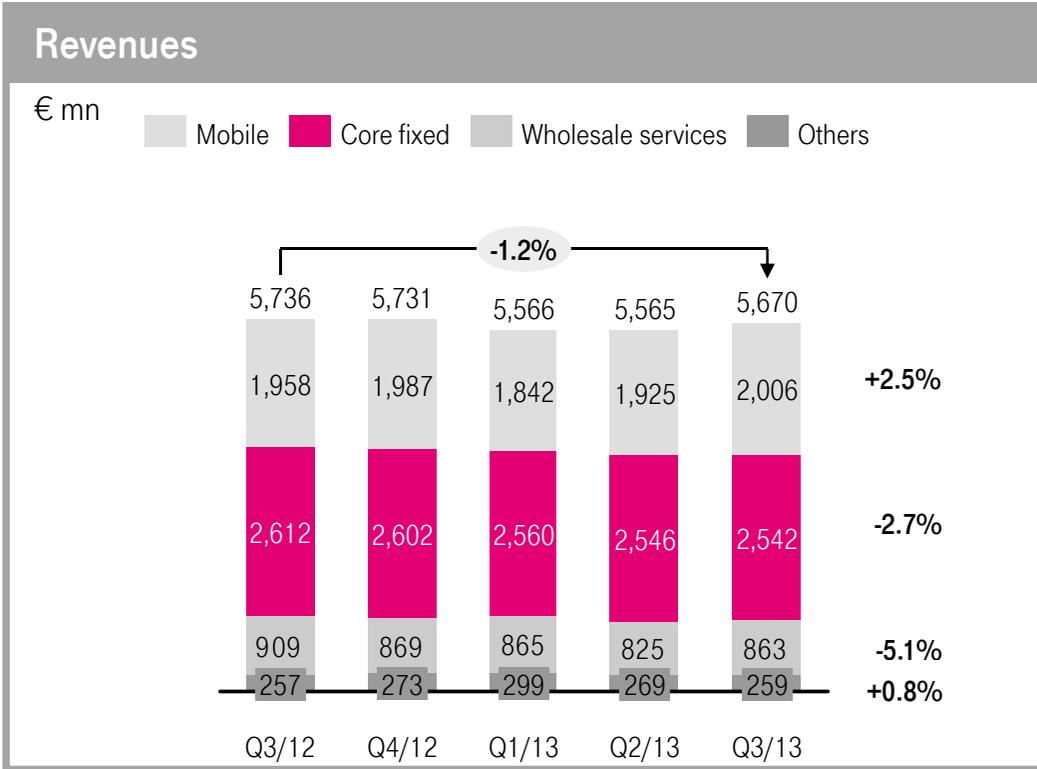
1) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment, effects of AT&T transaction and compensation payments for MetroPCS employees

2) Before spectrum payments. Q3/13 € 118 million . € 288 million in Q3/12. 9M/13 € 1,185 million, 9M/12 €329 million.



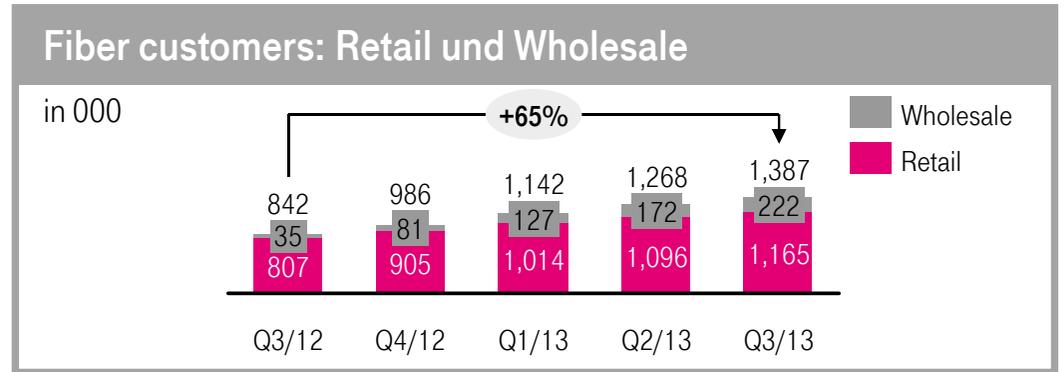
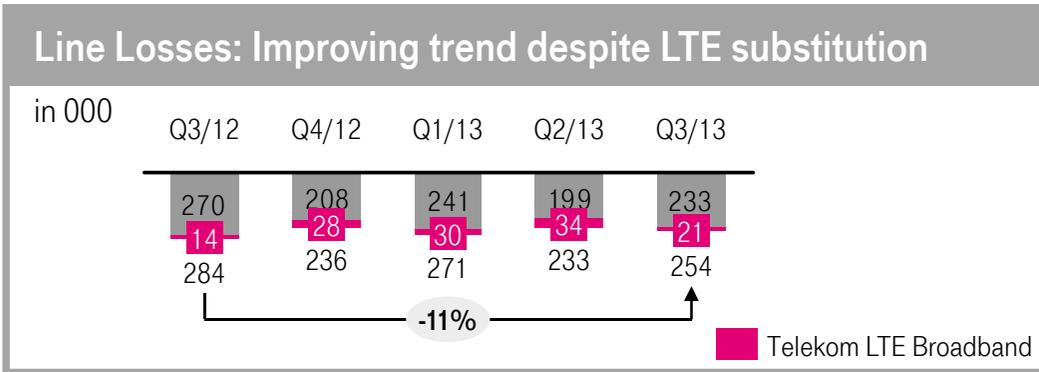
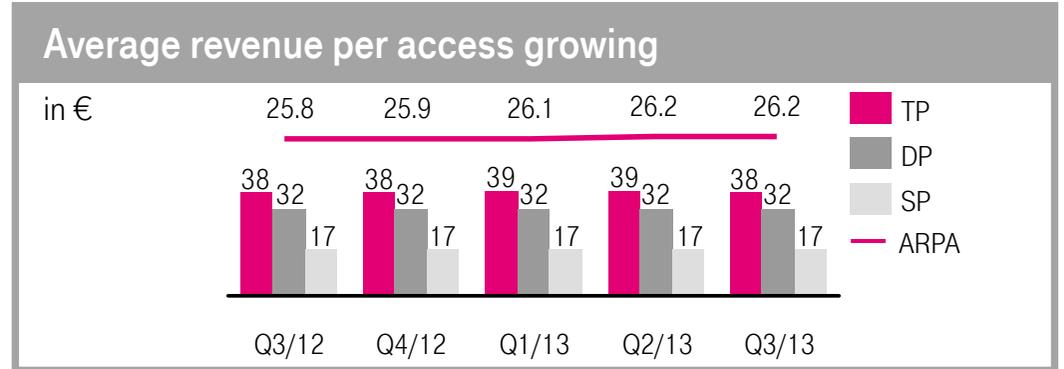
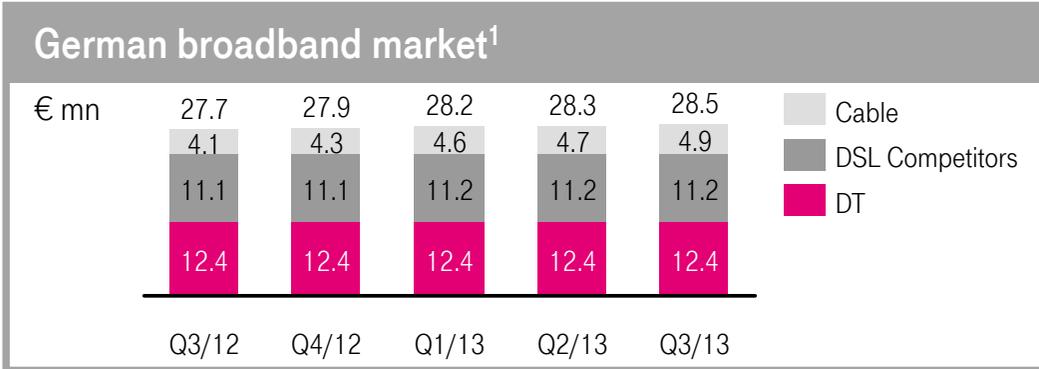
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: SOLID REVENUE TRENDS – ADJ. EBITDA MARGIN AT 41.9%



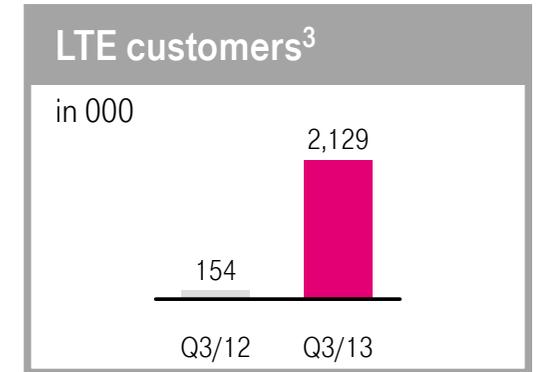
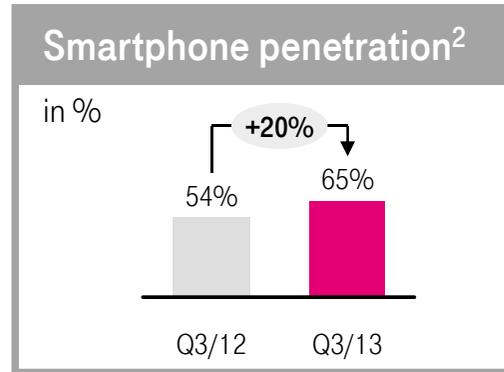
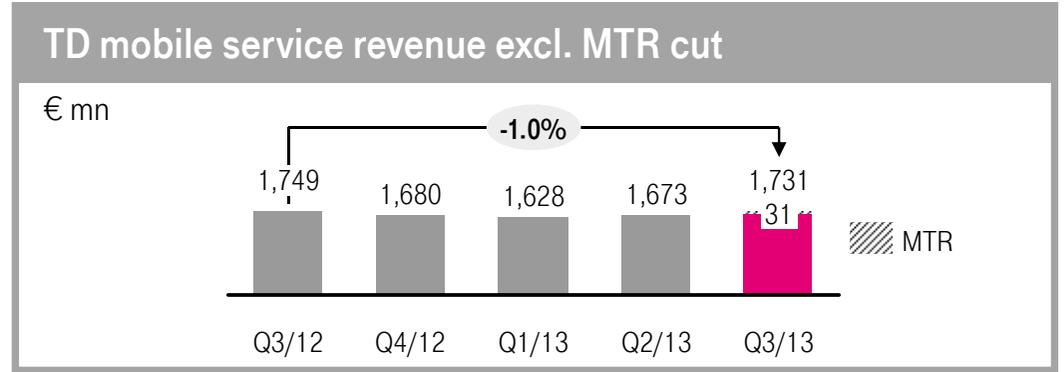
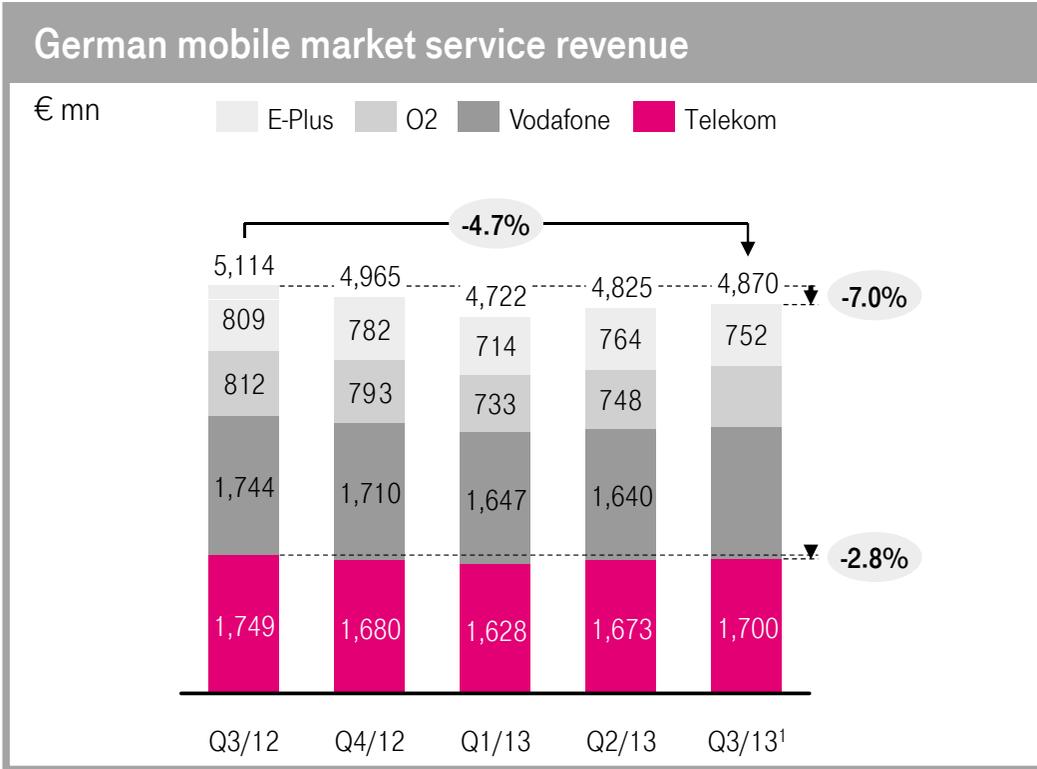
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: FIXED – LINE LOSSES REDUCED SIGNIFICANTLY



1) Based on management estimates

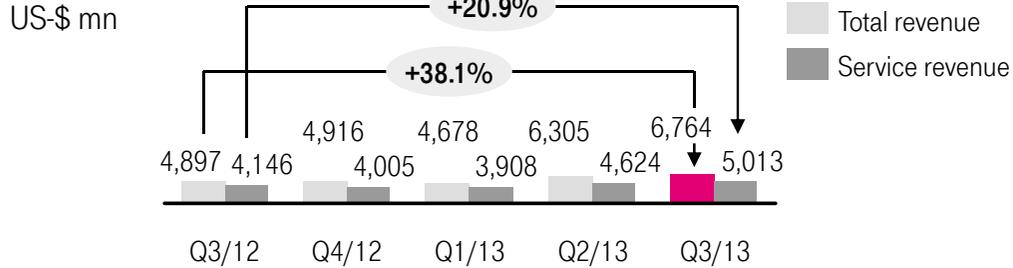
# GERMANY: MOBILE – OUTPERFORMING COMPETITION IN Q3. STABLE UNDERLYING SERVICE REVENUE EXPECTED FOR FY



1) Market figure is management estimate 2) Of T-branded consumer contract customers 3) Consumers using an LTE device and tariff plan including LTE

# TMUS: SIGNIFICANT IMPROVEMENT IN CUSTOMER METRICS AND POSTPAID CHURN

## Revenue and service revenue

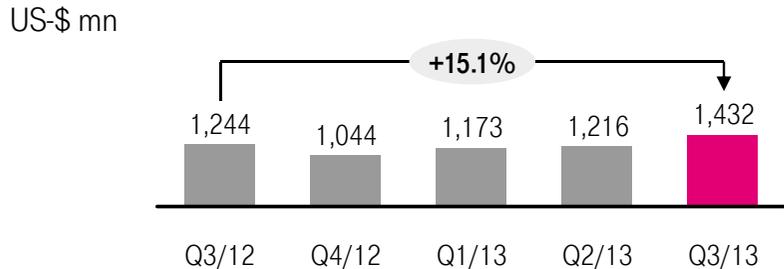


## Net additions

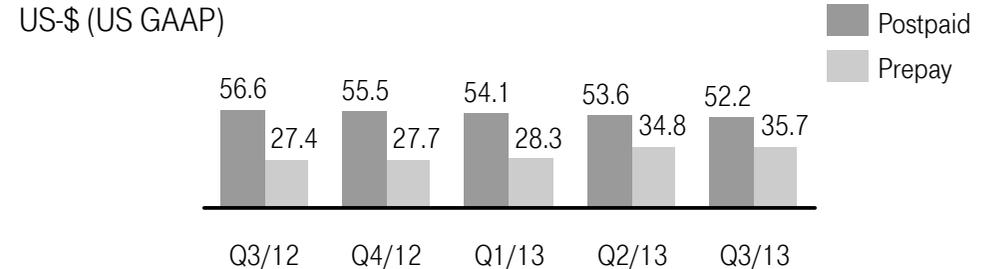
in 000

Total net adds	Q3/12	Q4/12	Q1/13	Q2/13	Q3/13
Branded:					
▪ Postpaid	-492	-515	-199	688	648
▪ Prepay	365	166	202	-10	24
Wholesale <sup>1</sup>	287	410	576	452	351

## Adj. EBITDA

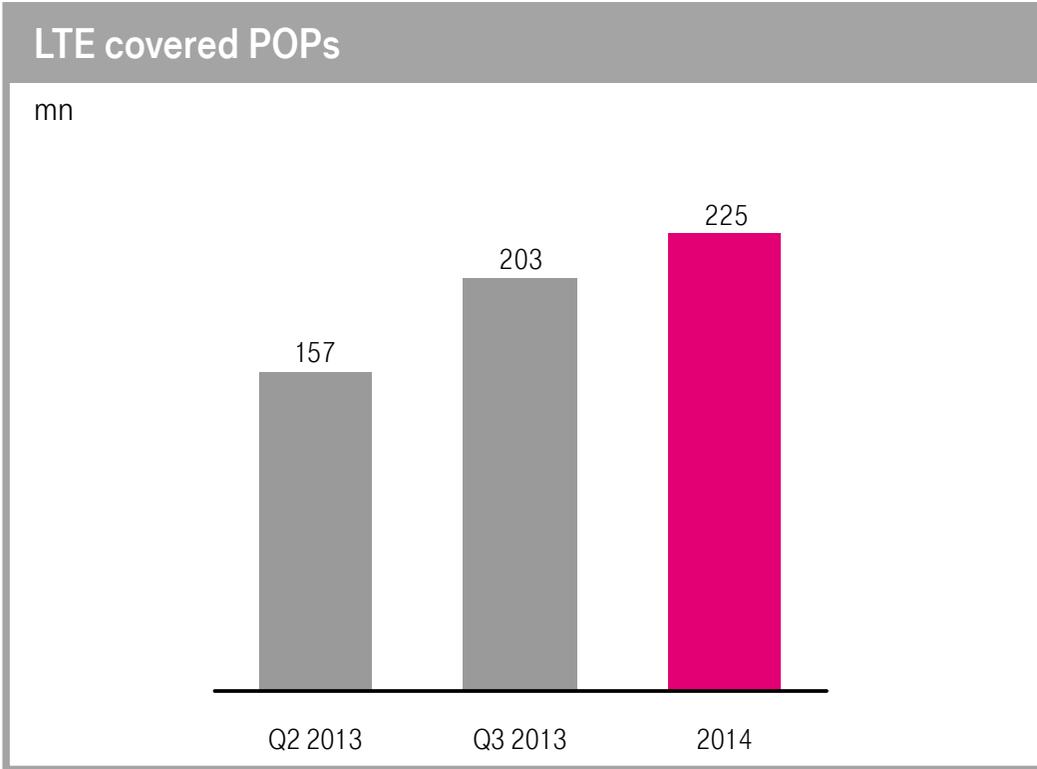


## Branded customers: Postpaid and Prepay ARPU



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

# TMUS: LTE NETWORK ROLL OUT AND METRO INTEGRATION AHEAD OF PLAN



## ▪ 4G LTE rollout and modernization

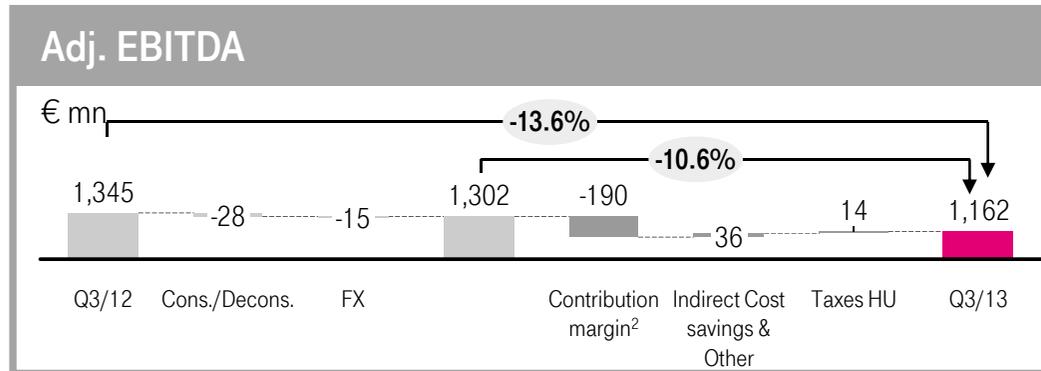
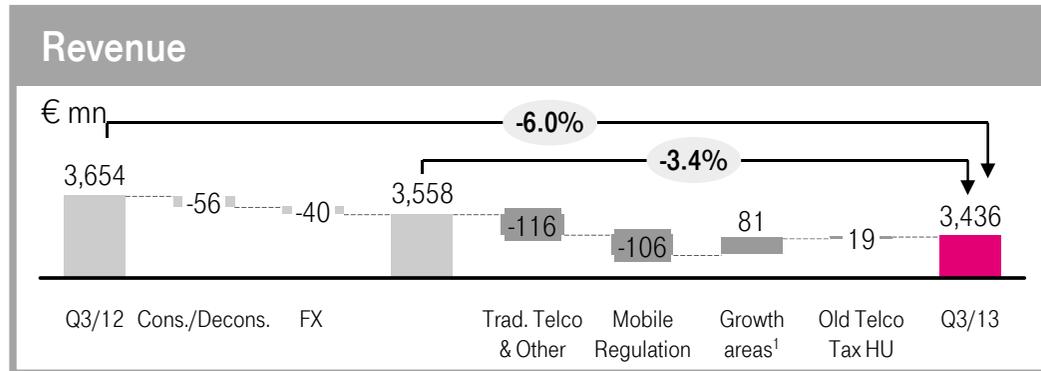
- 203 million 4G LTE POPs in 254 metro areas
- Achieved 200 million POPs goal one quarter early
- 94 of Top 100 markets covered with LTE

## ▪ Metro Integration

- MetroPCS spectrum repurposed: 15% by the end of Q4
- MetroPCS customers with HSPA+ handsets: >1.5 million
- 15 new markets launched with 1,300 distribution points
- Synergies, YE 2013 target
  - Capex: On track to exceed plan by US\$200-250 million
  - Opex: On track to exceed plan by US\$50-100 million
- Integration expenses
  - on track to beat plan by US\$100-125 million



# EUROPE: REVENUE TREND IMPROVING IN CONTINUING TOUGH ENVIRONMENT



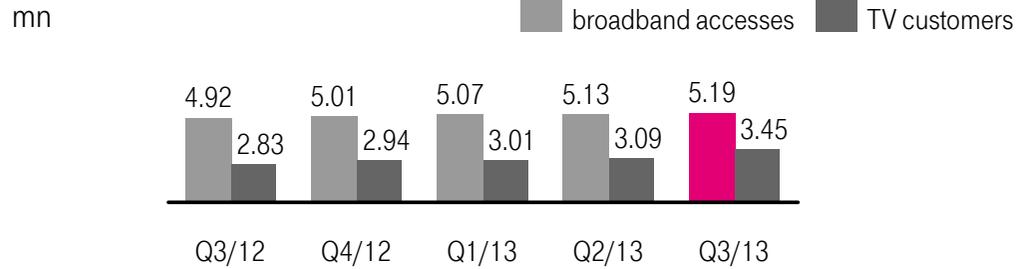
1) Mobile Data, Pay TV & fixed broadband, B2B/ICT, adjacent industries (online consumer services, energy and other)

2) Total Revenues - Direct Cost

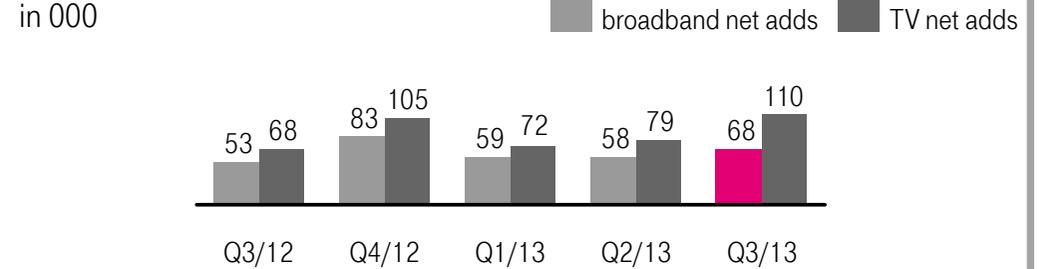
- **Total revenue** – Organic revenue decline of 3.4% better than in previous quarters
  - Negative mobile regulation effects: approx. 75% driven by PL, GR and NL
  - Decline in traditional TelCo mainly driven by mobile voice and SMS partly compensated by higher device revenues
  - Uptake of growth areas especially driven by mobile data, energy, TV and B2B/ICT
- **Adj. EBITDA** – Decline in organic adj. EBITDA driven by
  - Increased market invest in the Netherlands (adj. EBITDA -27 mn €)
  - Highly competitive market environment in the Czech Republic (-34 mn €) and Croatia (-27 mn €) where decline in revenue could not be compensated

# EUROPE: STRONG PERFORMANCE IN GROWTH AREAS

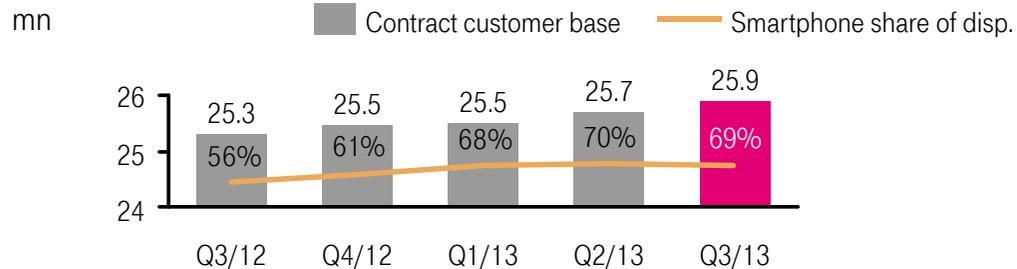
## Pockets of growth – broadband and TV<sup>1</sup>



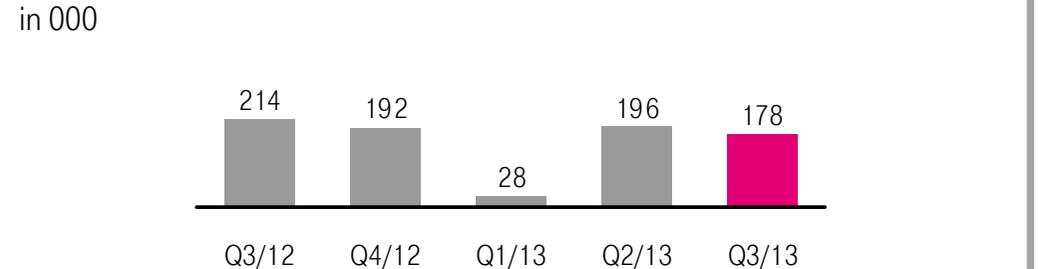
## Net adds – broadband and TV<sup>1</sup>



## Pockets of growth – mob. contract and smartphones<sup>1</sup>

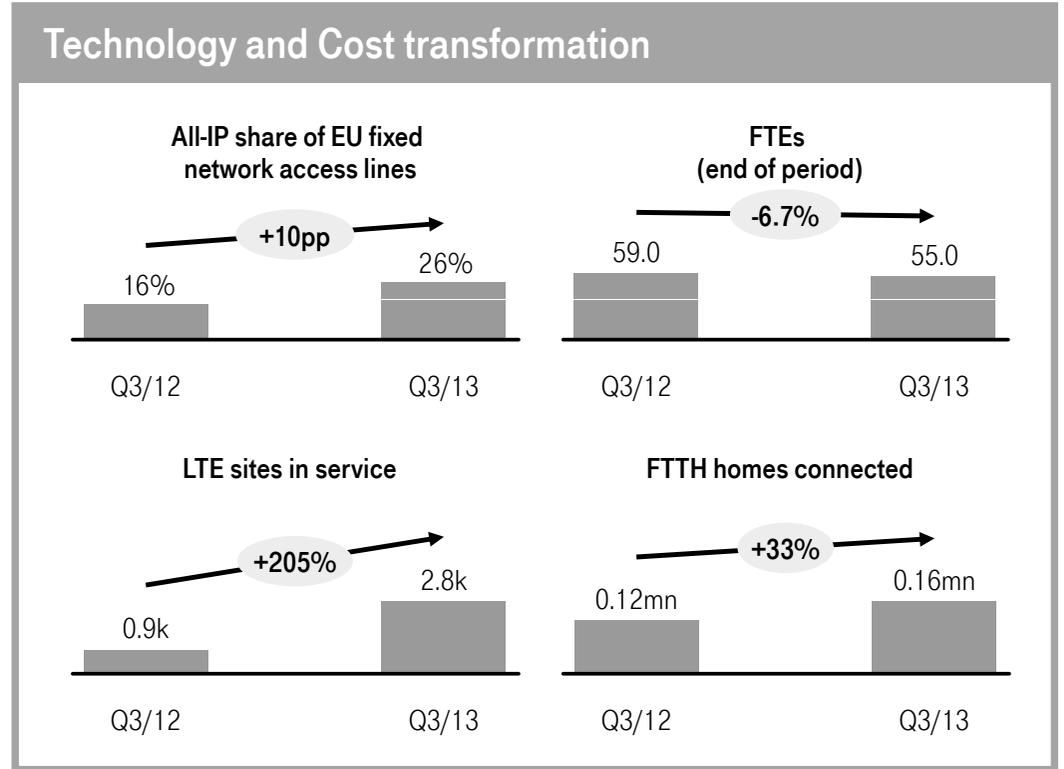
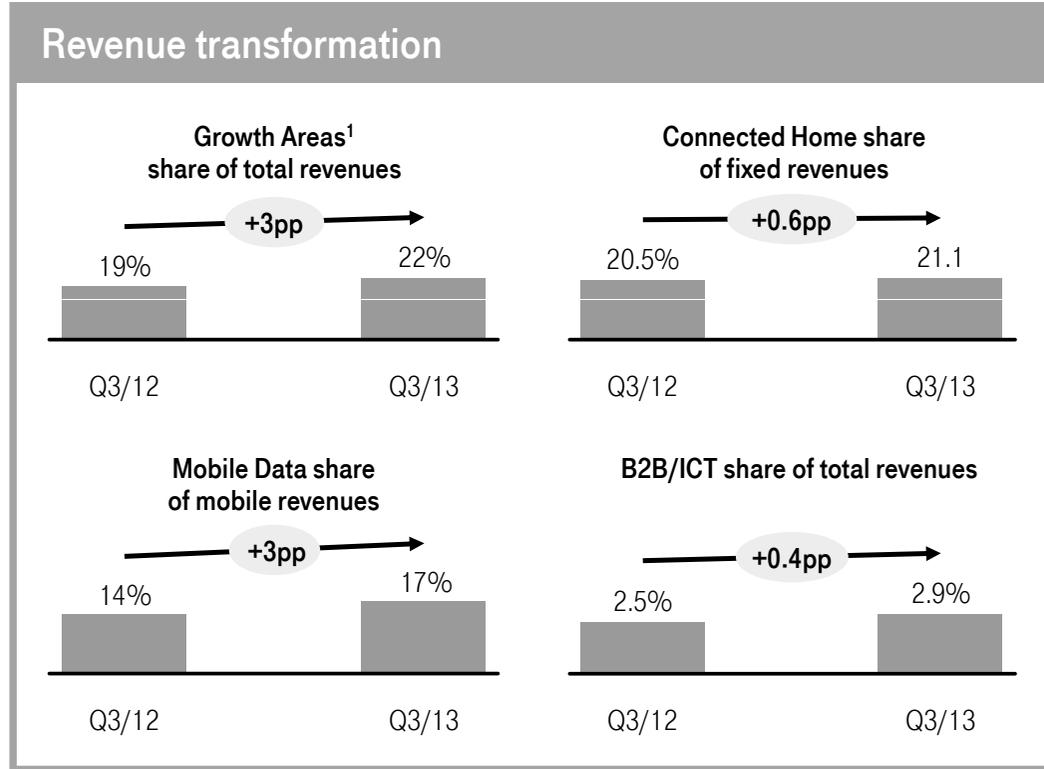


## Net adds – mobile contract<sup>1</sup>



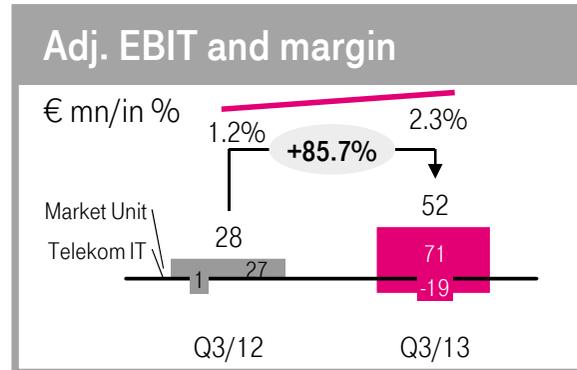
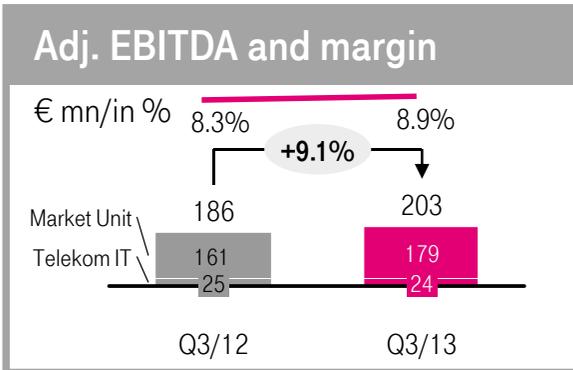
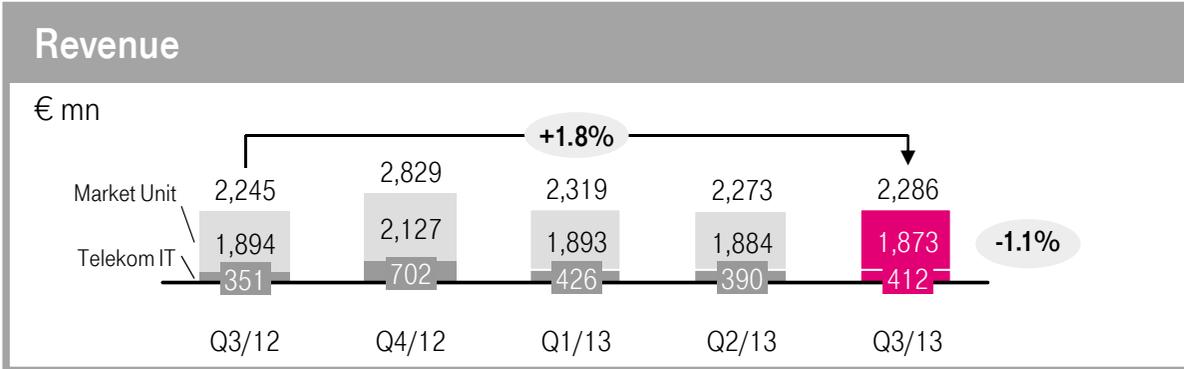
1) incl. business customers shifted to T-Systems in Hungary as of 1.1.2011. Smartphone share w/o SK, RO, MK, AL, CG and Bulgaria. TV figures include DiGi Slovakia as of 1. September 2013 (not counted as net adds). The customers of our companies in Bulgaria are no longer included in the Europe operating segment since August 1, 2013 following the sale of the shares held in the companies. They have been eliminated from all historical customer figures to improve comparability.

# EUROPE: COMMERCIAL AND TECHNOLOGY INITIATIVES DRIVING REVENUE AND COST TRANSFORMATION



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

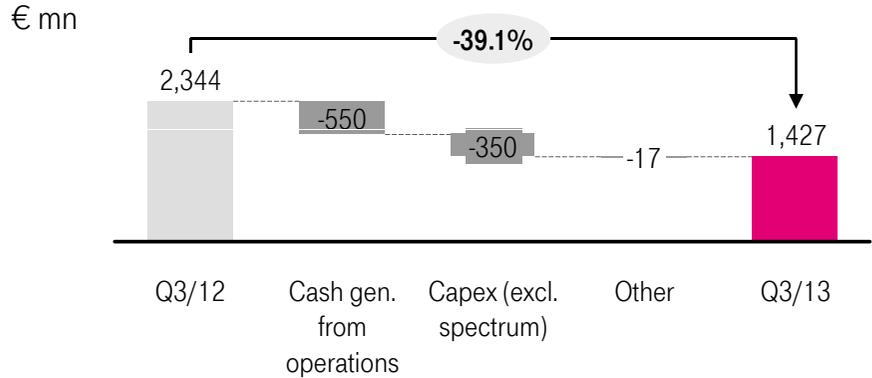
# SYSTEMS SOLUTIONS: SOLID DEVELOPMENT AT MARKET UNIT



- Solid development in order entry with €1.8 billion (+11.6%)
- Reported revenues at Market Unit slightly decreasing due to
  - Currency: -45 million €
  - Sale of systems integration business in France and T-Systems Italy: -26 million €
- Organic revenue growth Market Unit +2.7%
- Total revenue driven by expected catch up effect at Telekom IT (+17.4%)
- Adj. EBITDA improved 9.1% to 203 million €
- Market Unit with adj. EBITDA growth of 11.2%, EBIT-Margin improved to 3.8%
- Tel IT delivers on reducing IT costs: IT spend reduction of 0.25 billion € in first nine months.

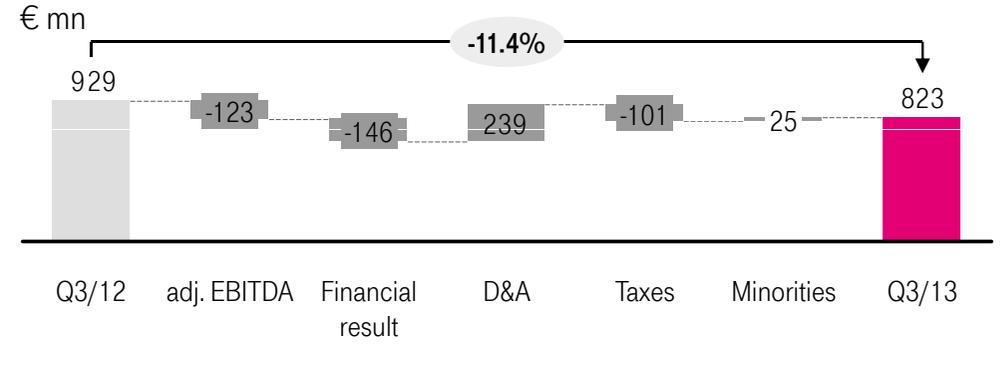
# FINANCIALS: Q3/13 FCF AND NET INCOME

## Free cash flow Q3/13



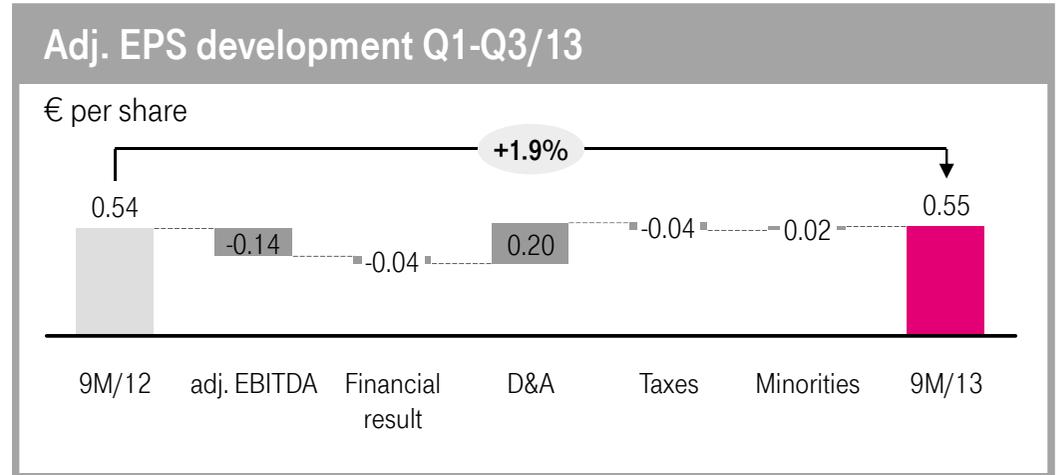
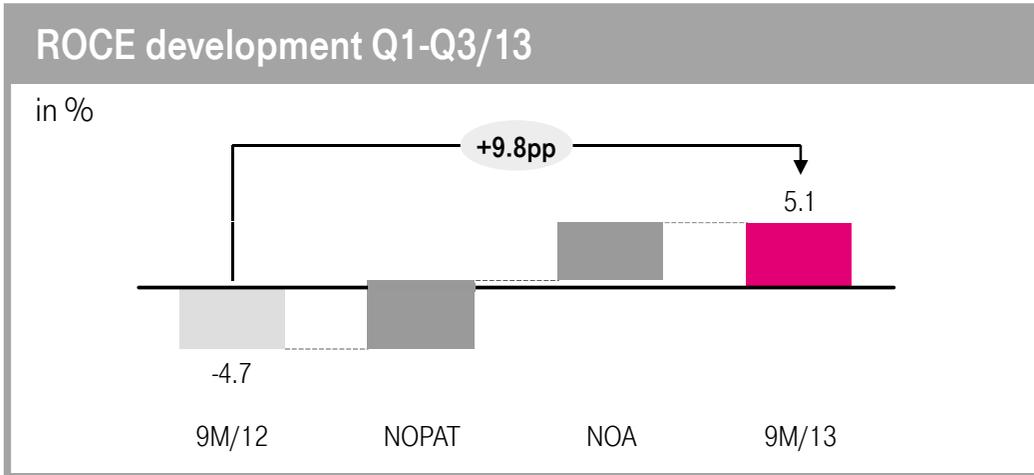
- Cash generated from operations decreases stronger than EBITDA due to working capital impact (-0.5 billion €) from value plans in the US
- Cash capex increase (excl. spectrum) in Q3 predominantly driven by network roll-out in the US

## Adj. net income Q3/13



- Financial result impacted by deterioration in result from currency translation and valuation of financial instruments. Interest result impacted by high yield debt of MetroPCS.
- Tax increase results from low tax rate in Q3/12 following the unwinding of TM US as a held for sale asset

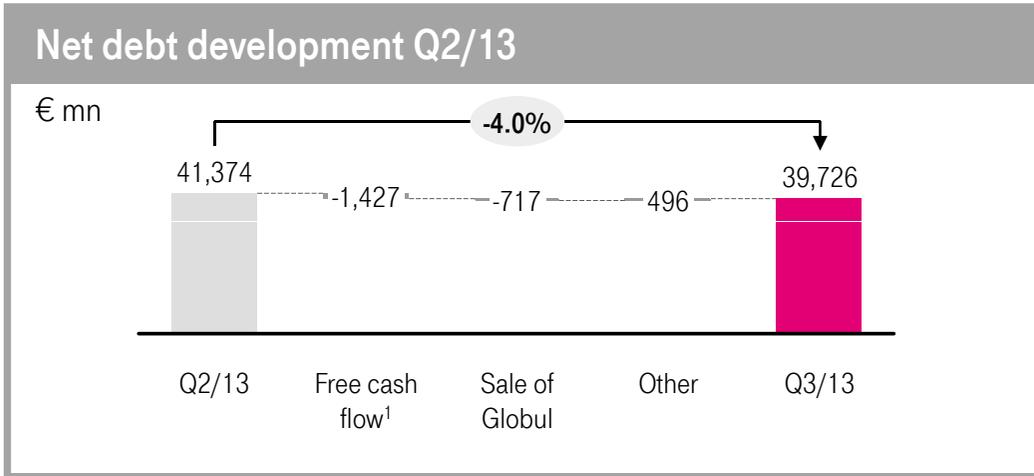
# FINANCIALS: 9M/13 IMPROVEMENT IN ROCE AND ADJ. EPS



## Drivers of ROCE development

- Q3 last year impacted by impairment of TM US
- Net operating profit after taxes improved by 7,679 million € to 3,885 million €
- Net operating assets (average) decreased by 6.2 billion € to 100.9 billion €

# FINANCIALS: NET DEBT REDUCED DUE TO FCF AND SALE OF GLOBUL



- As expected FCF and contribution from Globul sale have reduced net debt in the 3<sup>rd</sup> quarter
- Other includes 200 million € dividend payment to minority shareholders and 107 million spectrum payment in Poland.

1) Free cash flow before dividend payments, spectrum investment, effects of AT&T transaction and compensation payments for MetroPCS employees

# FINANCIALS: BALANCE SHEET – IMPROVED RATIOS

€ bn	30/09/2012	31/12/2012	31/03/2013	30/06/2013	30/09/2013
Balance sheet total	108.2	107.9	108.8	116.1	115.3
Shareholders' equity	30.4	30.5	31.0	31.3	32.0
Net debt	39.0	36.9	37.1	41.4	39.7
Net debt/Adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.1	2.1	2.1	2.4	2.3
Equity ratio	28.1%	28.3%	28.5%	26.9%	27.8%

## Comfort zone ratios

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

## Current rating

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

1) Ratios for the interim quarters calculated on the basis of previous 4 quarters. Ratio in 9M/13 negatively influenced by full consolidation of MetroPCS debt, without accounting for Metro's EBITDA in the previous quarters.

# DEUTSCHE TELEKOM

## Q3 2013 RESULTS CONFERENCE CALL

# Q&A

Questions can be asked via the telephone conference call:



0800 182 6766



0800 028 0471



+1 866 306 3455



+49 69 403 59 619

If you want to **ask a question**, please **press “\*1”**.

If you want to **cancel your question**, please **press “#”**.



LIFE IS FOR SHARING.

# FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

## Investor Relations

Phone +49 228 181 - 8 88 80

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

For further information please visit

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

IR webpage:



IR twitter account:



IR youtube playlist:



**THANK YOU!**



**LIFE IS FOR SHARING.**

## MEDIENINFORMATION

Bonn, 7. November 2013

### **Deutsche Telekom beschleunigt Wachstum im dritten Quartal**

- Konzernumsatz legt um 6,0 Prozent auf 15,5 Milliarden Euro zu, organisches Umsatzplus von 2,4 Prozent
- Bereinigtes EBITDA sinkt um 2,6 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro, Tendenz gegenüber dem ersten Halbjahr verbessert
- Turnaround in den USA geschafft, Kundenansturm bringt mehr als eine Million neue Kunden
- Stabilität im Deutschland-Geschäft
- Regulierungseinfluss belastet in Europa, Wachstumfelder legen zu
- T-Systems erhöht Profitabilität kontinuierlich

---

Die Deutsche Telekom wächst weiter. Der Konzern erzielte im dritten Quartal 2013 einen Umsatz von 15,5 Milliarden Euro, das waren 6,0 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Organisch, also bereinigt um Veränderungen des Konsolidierungskreises wie die Einbeziehung des US-Mobilfunkunternehmens MetroPCS und Wechselkurseffekte, verblieb immer noch ein klares Plus von 2,4 Prozent. Beim bereinigten EBITDA ergab sich im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr wegen Investitionen in Kundenwachstum ein Rückgang von 2,6 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro. Damit verbesserte sich der EBITDA-Trend deutlich. Im ersten Halbjahr hatte das Minus im Jahresvergleich noch 5,2 Prozent betragen.

„Nach dem ausgezeichneten zweiten Quartal sind diese Zahlen ein weiterer Beweis unserer Stärke“, erklärte René Obermann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „In den USA ist eine beeindruckende Trendwende

gelingen, und auf unserem Heimatmarkt zeigen wir eine anhaltende Stabilität, um die uns viele in unserer Branche beneiden.“

Wachstumstreiber des Konzerns war das Geschäft in den USA. Mit der erfolgreichen „Un-carrier“- Strategie gelang es T-Mobile US, allein zwischen Juli und September netto mehr als eine Million Kunden zu gewinnen. Zusammen mit der Einbeziehung von MetroPCS führte dieser Kundenansturm zu einem Umsatzplus in Euro von mehr als 30 Prozent. Auf Dollarbasis betrug der Anstieg sogar 38 Prozent.

Der bereinigte Konzernüberschuss lag nach neun Monaten mit 2,4 Milliarden Euro um 2,7 Prozent über dem Vorjahreswert. In der Quartalsbetrachtung ergab sich ein Rückgang um 11,4 Prozent. Die Investitionen stiegen gemessen am Cash Capex konzernweit in den ersten neun Monaten des Jahres um 26,8 Prozent auf 7,6 Milliarden Euro. Ohne Zahlungen für Spektrum ergab sich in den ersten neun Monaten ein Plus von 13,3 Prozent, im dritten Quartal von 18,3 Prozent. Wichtigster Treiber waren die USA, wo die Investitionen, vor allem für den Ausbau des LTE-Netzes, um mehr als 50 Prozent gesteigert wurden. Als Folge der Strategie, verstärkt in den Ausbau und die Modernisierung der Netze zu investieren, war der Free Cashflow deutlich rückläufig. Ohne Ausgaben für Funkspektrum sank dieser Wert im dritten Quartal gegenüber 2012 um 39 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. In den ersten neun Monaten belief sich das Minus auf 30 Prozent.

Die Deutsche Telekom bestätigte ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2013. Erwartet werden weiterhin ein bereinigtes EBITDA von rund 17,5 Milliarden Euro und ein Free Cashflow von rund 4,5 Milliarden Euro.

## Deutschland – Ergebnistrend verbessert

Weiterhin stabil präsentiert sich die Deutsche Telekom auf ihrem Heimatmarkt. Der Umsatz des operativen Segments Deutschland hat sich im dritten Quartal 2013 mit minus 1,2 Prozent gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode nahezu stabil entwickelt und liegt bei rund 5,7 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sank um 1,1 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 41,9 Prozent, die damit im Zielkorridor von rund 40 Prozent in 2013 liegt. Der EBITDA-Trend hat sich gegenüber dem ersten Halbjahr klar verbessert.

Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden wuchs zwischen Juli und September um 470.000. Dazu trugen 164.000 Neukunden unter den eigenen Marken Telekom und Congstar bei. Die Telekom führte wiederum in allen Netztests. So bestätigten die Kunden dem Unternehmen nicht nur die beste Netzqualität im Festnetz und Mobilfunk (CHIP Magazin), sondern zeichneten die Telekom auch für das schnellste Netz aus, etwa bei der Leserwahl der Fachzeitschrift Computer Bild.

Mehr als ein Drittel der 1,2 Millionen im dritten Quartal verkauften Smartphones waren LTE-fähige Geräte. Der mobile Datenumsatz bleibt mit einem Anstieg von 30,7 Prozent im Jahresvergleich das Zugpferd im Mobilfunk. Die Telekom verteidigte in einem schwächeren Gesamtmarkt ihre Spitzenposition bei den Serviceumsätzen. Bereinigt um die Absenkung der mobilen Terminierungsentgelte (MTR) ergab sich hier ein leichtes Minus von 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr, unbereinigt verblieb ein Rückgang um 2,8 Prozent. Die Telekom liegt damit klar besser als die Entwicklung des Gesamtmarktes.

Eine unverändert starke Nachfrage nach den Glasfaser-Produkten VDSL und FTTH kennzeichnete das Geschäft im Festnetz. Die Gesamtzahl dieser Anschlüsse kletterte im dritten Quartal um 119.000 auf rund 1,4 Millionen.

Innerhalb eines Jahres ist diese Zahl damit um 65 Prozent gestiegen. Bereits 210.000 Kunden nutzen „Call und Surf via Funk“.

## **USA – Kundenansturm geht weiter**

T-Mobile US verzeichnet mit seiner „Un-carrier“-Strategie wie schon im zweiten Quartal große Erfolge. Die Gesamtkundenzahl stieg zwischen Juli und September um mehr als eine Million auf mehr als 45 Millionen. Bei den Vertragskunden unter eigener Marke wuchs die Zahl im abgelaufenen Quartal um 648.000. Zur „Un-carrier“-Strategie zählen der Verzicht auf Laufzeitverträge, attraktive Möglichkeiten, das Handy zu wechseln, günstige Roaming-Tarife sowie – gerade erst Ende Oktober vorgestellt – völlig neue Angebote rund um Tablets und die Einführung des Apple iPad. Die Initiativen haben die Rangordnung auf dem US-Mobilfunkmarkt neu definiert. T-Mobile US verzeichnet mehr neue Handy-Vertragskunden als alle Wettbewerber.

Angesichts der positiven Entwicklung erhöhte T-Mobile US die Prognose für das zweite Halbjahr 2013. Das Unternehmen rechnet nun mit netto 1,6 bis 1,8 Millionen neuen Vertragskunden unter eigener Marke statt bislang 1,0 bis 1,2 Millionen.

Dieser aufsehenerregende Markterfolg spiegelt sich auch in den Finanzzahlen wider. Der Gesamtumsatz von T-Mobile US wuchs im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr einschließlich der seit 1. Mai dieses Jahres einbezogenen MetroPCS um 30,5 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro. Bei der Betrachtung auf Basis des US-Dollar belief sich das Plus sogar auf 38,1 Prozent. Das bereinigte EBITDA stieg trotz deutlich höherer Marktinvestitionen im selben Zeitraum um 8,9 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

Neben den genannten strategischen Schritten im Rahmen der „Un-carrier“-Strategie ist der Netzausbau ein wesentlicher Pfeiler des Erfolgs. Das moderne

LTE-Netz von T-Mobile US erreichte schon Ende September 202 Millionen Menschen. Das Ziel für das Jahresende wurde damit drei Monate früher erreicht als geplant. Zudem bringt der Zusammenschluss mit MetroPCS höhere Synergien als ursprünglich angekündigt.

### **Europa – Umsatz von Regulierung belastet, EBITDA unter Druck**

In einem unverändert schwierigen konjunkturellen Umfeld entwickelte sich der Umsatz im operativen Segment Europa rückläufig. Der berichtete Umsatz lag mit 3,4 Milliarden Euro im dritten Quartal um 6,0 Prozent unter dem Vorjahreswert. Für diesen Rückgang sind auch Veränderungen des Konsolidierungskreises, vor allem die Entkonsolidierung der bulgarischen Gesellschaften zum 31. Juli, sowie Wechselkurseffekte verantwortlich. Ohne diese Einflüsse beträgt das organische Umsatzminus 3,4 Prozent. Bereinigt man die Zahlen zusätzlich um den Einfluss von Regulierungsentscheidungen im Mobilfunk und Einmaleffekte, entwickelten sich die Umsätze mit einem Minus von 0,6 Prozent nahezu stabil.

Höhere Marktinvestitionen in den Niederlanden und ein verschärfter Preiskampf in Tschechien und Kroatien führten zu einer deutlich negativen Entwicklung beim bereinigten EBITDA. Dieses gab um 13,6 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro nach. In der organischen Betrachtung verbleibt ein Minus von 10,6 Prozent. Positiv fiel dabei die griechische OTE auf. Bereinigt um die negativen Effekte aus der Regulierung stabilisierte sich hier das bereinigte EBITDA auf Niveau des Vorjahresquartals. Dabei kompensierten Kostensenkungen das Umsatzminus.

Fortschritte machten die Wachstumsbereiche, die inzwischen 22 Prozent des Segmentumsatzes ausmachen. Das ist ein Plus von 3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahresquartal. Dabei legte etwa der Anteil der mobilen Datenumsätze an den Mobilumsätzen um 3 Prozentpunkte auf 17 Prozent zu.

B2B/ICT-Umsätze machen nun 2,9 Prozent an den Gesamtumsätzen aus, das sind 0,4 Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor. Auf der Kundenseite verzeichnete das Segment Europa im dritten Quartal deutliche Zugewinne: 64.000 neue Breitbandkunden, 361.000 neue TV-Kunden, auch beeinflusst durch den Zukauf der DIGI Slovakia, sowie ein Zuwachs von 164.000 Mobilfunk-Vertragskunden.

### **Systemgeschäft – Auftragseingang und Profitabilität wachsen**

T-Systems gelang es im dritten Quartal, den Gewinn deutlich zu steigern. In der Market Unit – im Wesentlichen das externe Geschäft mit Großkunden der Deutschen Telekom – stieg das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 11,2 Prozent auf 179 Millionen Euro. Die bereinigte EBIT-Marge – die wichtigste Kennziffer für die Profitabilität in der Branche – erreichte 3,8 Prozent nach 1,5 Prozent im dritten Quartal des Vorjahres. T-Systems gelang es durch Effizienzsteigerung und konsequentes Kostenmanagement, diese Kennziffer im Jahresverlauf 2013 kontinuierlich zu verbessern.

Neue Vertragsabschlüsse, unter anderem mit dem Energieversorger RWE und mit der Europäischen Union, trieben den Auftragseingang im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 11,6 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro nach oben. Betrachtet man die ersten neun Monate des Jahres, so beträgt das Plus gegenüber demselben Zeitraum 2012 sogar 15,0 Prozent.

Der Umsatz der Market Unit fiel zwar in einem von hartem Preiskampf geprägten Umfeld um 1,1 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Bereinigt man die Zahlen jedoch um das entkonsolidierte Geschäft in Italien und Frankreich sowie um Währungseinflüsse, so erhält man in dieser organischen Betrachtung ein Plus von 2,7 Prozent. Der Umsatzanstieg im Bereich Telekom IT – das interne IT-Geschäft des Konzerns in Deutschland – ist auf die Verschiebung interner IT-Projekte aus den Vorquartalen zurückzuführen.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	3. Quartal 2013 in Mio. EUR	3. Quartal 2012 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2013 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2012 in Mio. EUR <sup>a</sup>	Veränd. in %	Gesamtjahr 2012 in Mio. EUR <sup>a</sup>
Umsatz	15.525	14.651	6,0	44.467	43.462	2,3	58.169
Anteil Ausland in %	58,8	56,1	2,7p	57,3	55,9	1,4p	55,7
EBITDA	4.468	4.646	(3,8)	12.579	13.263	(5,2)	17.995
EBITDA bereinigt	4.659	4.782	(2,6)	13.364	13.965	(4,3)	17.973
Konzern- überschuss	588	(7.021)	n.a.	1.682	(5.994)	n.a.	(5.353)
Konzern- überschuss bereinigt	823	929	(11,4)	2.400	2.337	2,7	2.537
Free Cashflow <sup>b</sup>	1.427	2.344	(39,1)	3.574	5.134	(30,4)	6.239
Cash Capex <sup>c</sup>	2.378	2.198	8,2	7.600	5.993	26,8	8.432
Netto-Finanz- verbindlichkeiten				39.726	39.001	1,9	36.860
Anzahl Mitarbeiter <sup>d</sup>				229.094	230.392	(0,6)	229.686

**Anmerkungen zur Tabelle:**

Zum 1. Mai 2013 wird die T-Mobile US erstmals als vollkonsolidiertes Unternehmen in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen.

- a Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.
- b Vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum sowie vor AT&T-Transaktionen und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.
- c Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill).
- d Zum Stichtag.

**Operative Segmente:**

	3. Quartal 2013 in Mio. EUR	3. Quartal 2012 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2013 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2012 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamt- jahr 2012 in Mio. EUR
<b>Deutschland<sup>a</sup></b>							
Gesamtumsatz	5.670	5.736	(1,2)	16.801	17.005	(1,2)	22.736
EBITDA	2.268	2.277	(0,4)	6.547	6.708	(2,4)	8.606
EBITDA bereinigt	2.375	2.401	(1,1)	6.909	7.092	(2,6)	9.166
Anzahl Mitarbeiter <sup>b</sup>				67.434	67.619	(0,3)	67.497
<b>USA<sup>c</sup></b>							
Gesamtumsatz	5.108	3.915	30,5	13.474	11.578	16,4	15.371
EBITDA	1.019	1.133	(10,1)	2.757	3.074	(10,3)	5.319
EBITDA bereinigt	1.082	994	8,9	2.900	3.035	(4,4)	3.840
<b>Europa</b>							
Gesamtumsatz	3.436	3.654	(6,0)	10.183	10.812	(5,8)	14.406
EBITDA	1.265	1.340	(5,6)	3.502	3.687	(5,0)	4.728
EBITDA bereinigt	1.162	1.345	(13,6)	3.358	3.732	(10,0)	4.936
<b>Systemgeschäft<sup>a</sup></b>							
Auftragseingang	1.801	1.614	11,6	5.882	5.115	15,0	8.737
Gesamtumsatz	2.286	2.245	1,8	6.878	7.187	(4,3)	10.016
davon Market Unit	1.873	1.894	(1,1)	5.650	5.712	(1,1)	7.839
EBIT-Marge bereinigt in %	2,3	1,2	1,1p	1,7	0,6	1,1p	1,1
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	3,8	1,5	2,3p	2,4	0,7	1,7p	1,4
EBITDA	134	103	30,1	301	276	9,1	342
EBITDA bereinigt	203	186	9,1	599	507	18,1	747

**Anmerkungen zur Tabelle:**

- a Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt die operative Steuerung der Regional Services and Solutions (RSS) durch das operative Segment Deutschland statt durch das operative Segment Systemgeschäft, um den Marktzugang gezielter zu bündeln.
- b Zum Stichtag.
- c Erstkonsolidierung der T-Mobile US zum 1. Mai 2013.

**Entwicklung der Kundenzahlen im dritten Quartal 2013**
**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.09.2013 in Tsd.	30.09.2012 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	37.936	35.994	1.942	5,4
davon Vertragskunden	20.915	19.133	1.782	9,3
Festnetz-Anschlüsse	21.625	22.620	(995)	(4,4)
davon IP-basiert	1.774	750	1.024	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12.383	12.424	(41)	(0,3)
TV (IPTV, Sat)	2.121	1.906	215	11,3
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.299	9.453	(154)	(1,6)
<b>USA<sup>a</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	45.039	33.327	11.712	35,1
davon eigene Postpaid- Kunden	21.430	20.809	621	3,0
davon eigene Prepaid- Kunden	14.960	5.659	9.301	n.a.
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.825	57.096	(271)	(0,5)
davon Vertragskunden	25.385	24.824	561	2,3
Festnetz-Anschlüsse	9.623	10.089	(466)	(4,6)
davon IP-basiert	2.511	1.607	904	56,3
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.935	4.688	247	5,3
TV (IPTV, Sat, Kabel) <sup>c</sup>	3.447	2.830	617	21,8

**Anmerkungen zur Tabelle:**

- a Erstkonsolidierung der T-Mobile US zum 1. Mai 2013.
- b Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.
- c Zum 1. September 2013 stieg die Anzahl der TV-Kunden im Zusammenhang mit dem Erwerb der DIGI Slovakia.

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im dritten Quartal 2013**

	30.09.2013 in Tsd.	30.06.2013 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	37.936	37.492	444	1,2
davon Vertragskunden	20.915	20.445	470	2,3
Festnetz-Anschlüsse	21.625	21.880	(255)	(1,2)
davon IP-basiert	1.774	1.474	300	20,4
Breitband-Anschlüsse	12.383	12.430	(47)	(0,4)
TV (IPTV, Sat)	2.121	2.078	43	2,1
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	9.299	9.359	(60)	(0,6)
<b>USA<sup>a</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	45.039	44.016	1.023	2,3
davon eigene Postpaid- Kunden	21.430	20.783	648	3,1
davon eigene Prepaid- Kunden	14.960	14.935	25	0,2
<b>Europa<sup>b</sup></b>				
Mobilfunk-Kunden	56.825	56.985	(160)	(0,3)
davon Vertragskunden	25.385	25.221	164	0,7
Festnetz-Anschlüsse	9.623	9.733	(110)	(1,1)
davon IP-basiert	2.511	2.223	288	13,0
Breitband-Anschlüsse, Retail	4.935	4.871	64	1,3
TV (IPTV, Sat, Kabel) <sup>c</sup>	3.447	3.086	361	11,7

**Anmerkungen zur Tabelle:**

- a Erstkonsolidierung der T-Mobile US zum 1. Mai 2013.
- b Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.
- c Zum 1. September 2013 stieg die Anzahl der TV-Kunden im Zusammenhang mit dem Erwerb der DIGI Slovakia.

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](mailto:medien@telekom.de)

Weitere Informationen für Medienvertreter: [www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien) und  
[www.telekom.com/fotos](http://www.telekom.com/fotos)

<http://twitter.com/deuschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den  
QR-Code scannen und  
die Präsentation  
herunterladen.



# BACKUP Q3 2013

DEUTSCHE TELEKOM

||| Q3 2013

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

#### Investor Relations, Bonn office

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



LIFE IS FOR SHARING.

# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profile	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83



# GROUP

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>14.651</b>	<b>14.707</b>	<b>58.169</b>	<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>6,0</b>	<b>43.462</b>	<b>44.467</b>	<b>2,3</b>
Germany		5.736	5.731	22.736	5.566	5.565	5.670	(1,2)	17.005	16.801	(1,2)
United States		3.915	3.793	15.371	3.541	4.825	5.108	30,5	11.578	13.474	16,4
Europe		3.654	3.594	14.406	3.327	3.420	3.436	(6,0)	10.812	10.183	(5,8)
Systems Solutions		2.245	2.829	10.016	2.319	2.273	2.286	1,8	7.187	6.878	(4,3)
Group Headquarters & Group Services		691	775	2.835	691	761	635	(8,1)	2.060	2.087	1,3
Reconciliation		(1.590)	(2.015)	(7.195)	(1.659)	(1.687)	(1.610)	(1,3)	(5.180)	(4.956)	4,3
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.394	5.386	21.384	5.216	5.227	5.331	(1,2)	15.998	15.774	(1,4)
United States		3.913	3.792	15.365	3.540	4.824	5.106	30,5	11.573	13.470	16,4
Europe		3.479	3.438	13.733	3.172	3.255	3.272	(5,9)	10.295	9.699	(5,8)
Systems Solutions		1.600	1.771	6.609	1.607	1.579	1.556	(2,8)	4.838	4.742	(2,0)
Group Headquarters & Group Services		265	320	1.078	250	272	260	(1,9)	758	782	3,2
<b>GROUP</b>		<b>14.651</b>	<b>14.707</b>	<b>58.169</b>	<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>6,0</b>	<b>43.462</b>	<b>44.467</b>	<b>2,3</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.401	2.074	9.166	2.255	2.279	2.375	(1,1)	7.092	6.909	(2,6)
United States		994	805	3.840	888	930	1.082	8,9	3.035	2.900	(4,4)
Europe		1.345	1.204	4.936	1.089	1.107	1.162	(13,6)	3.732	3.358	(10,0)
Systems Solutions		186	240	747	175	221	203	9,1	507	599	18,1
Group Headquarters & Group Services		(154)	(320)	(715)	(99)	(111)	(155)	(0,6)	(395)	(365)	7,6
Reconciliation		10	5	(1)	(20)	(9)	(8)	n.a.	(6)	(37)	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>4.782</b>	<b>4.008</b>	<b>17.973</b>	<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>(2,6)</b>	<b>13.965</b>	<b>13.364</b>	<b>(4,3)</b>
Proportional EBITDA		4.249	3.549	16.008	3.867	3.505	3.920	(7,7)	12.459	11.292	(9,4)

1 As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Shared Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

# GROUP

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
<b>(EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
	%										
Germany	%	41,9	36,1	40,3	40,5	40,6	41,9	n.a.	41,7	41,0	(0,7p)
United States	%	25,4	21,2	25,0	25,1	19,3	21,2	(4,2p)	26,2	21,5	(4,7p)
Europe	%	36,8	33,5	34,3	32,7	32,4	33,8	(3,0p)	34,5	33,0	(1,5p)
Systems Solutions	%	8,3	8,5	7,5	7,5	9,7	8,9	0,6p	7,1	8,7	1,6p
Group Headquarters & Group Services	%	(22,3)	(41,3)	(25,2)	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(2,1p)	(19,2)	(17,5)	1,7p
<b>GROUP</b>	<b>%</b>	<b>32,6</b>	<b>27,2</b>	<b>30,9</b>	<b>31,1</b>	<b>29,1</b>	<b>30,0</b>	<b>(2,6p)</b>	<b>32,1</b>	<b>30,0</b>	<b>(2,1p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		677	1.019	3.418	594	644	892	31,8	2.399	2.130	(11,2)
United States		865	699	2.560	852	804	767	(11,3)	1.861	2.423	30,2
Europe		333	594	1.724	1.382	518	496	48,9	1.130	2.396	n.a.
Systems Solutions		289	393	1.187	212	215	275	(4,8)	794	702	(11,6)
Group Headquarters & Group Services		50	113	379	77	94	97	94,0	266	268	0,8
Reconciliation		(16)	(379)	(836)	(93)	(77)	(149)	n.a.	(457)	(319)	30,2
<b>GROUP</b>		<b>2.198</b>	<b>2.439</b>	<b>8.432</b>	<b>3.024</b>	<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>8,2</b>	<b>5.993</b>	<b>7.600</b>	<b>26,8</b>
- thereof spectrum investment		288	82	411	937	130	118	(59,0)	329	1.185	n.a.
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		929	200	2.537	767	810	823	(11,4)	2.337	2.400	2,7
as reported		(7.021)	641	(5.353)	564	530	588	n.a.	(5.994)	1.682	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>											
		<b>2.344</b>	<b>1.105</b>	<b>6.239</b>	<b>1.038</b>	<b>1.109</b>	<b>1.427</b>	<b>(39,1)</b>	<b>5.134</b>	<b>3.574</b>	<b>(30,4)</b>
Proportional free cash flow		2.064	899	5.400	908	1.007	1.346	(34,8)	4.501	3.261	(27,5)
<b>NET DEBT</b>		<b>39.001</b>	<b>36.860</b>	<b>36.860</b>	<b>37.119</b>	<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>1,9</b>	<b>39.001</b>	<b>39.726</b>	<b>1,9</b>

1 As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Shared Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

2 As of May 1, 2013, including MetroPCS.

# DT GROUP

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

	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to		Change compared to	
		2012	2012	2013	2013	2013	prior quarter		prior year	
		'000	'000	'000	'000	'000	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3</b>	<b>17.126</b>	<b>17.207</b>	<b>17.274</b>	<b>17.316</b>	<b>17.332</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>206</b>	<b>1,2</b>
Germany		12.424	12.427	12.443	12.430	12.383	(47)	(0,4)	(41)	(0,3)
Europe		4.688	4.766	4.817	4.871	4.935	64	1,3	247	5,3
Greece		1.145	1.178	1.208	1.232	1.244	12	1,0	99	8,6
Romania		1.114	1.134	1.142	1.156	1.175	19	1,6	61	5,5
Hungary		773	785	801	812	832	20	2,5	59	7,6
Czech Republic		105	111	114	117	119	2	1,7	14	13,3
Croatia		629	633	634	631	631	0	0,0	2	0,3
Netherlands		280	275	266	264	261	(3)	(1,1)	(19)	(6,8)
Slovakia		420	420	421	422	431	9	2,1	11	2,6
other		222	230	231	237	242	5	2,1	20	9,0
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3,4</b>	<b>32.775</b>	<b>32.423</b>	<b>31.982</b>	<b>31.678</b>	<b>31.313</b>	<b>(365)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(1.462)</b>	<b>(4,5)</b>
Germany		22.620	22.384	22.113	21.880	21.625	(255)	(1,2)	(995)	(4,4)
Europe		10.089	9.974	9.869	9.733	9.623	(110)	(1,1)	(466)	(4,6)
Greece		3.014	2.952	2.900	2.849	2.794	(55)	(1,9)	(220)	(7,3)
Romania		2.446	2.422	2.409	2.401	2.385	(16)	(0,7)	(61)	(2,5)
Hungary		1.620	1.611	1.626	1.597	1.597	0	0,0	(23)	(1,4)
Czech Republic		105	111	114	117	119	2	1,7	14	13,3
Croatia		1.206	1.208	1.192	1.174	1.156	(18)	(1,5)	(50)	(4,1)
Netherlands		288	283	283	272	270	(2)	(0,7)	(18)	(6,3)
Slovakia		977	960	945	932	919	(13)	(1,4)	(58)	(5,9)
other		433	427	400	392	385	(7)	(1,8)	(48)	(11,1)
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>	<b>3,6</b>	<b>126.891</b>	<b>127.797</b>	<b>128.405</b>	<b>138.986</b>	<b>140.307</b>	<b>1.321</b>	<b>1,0</b>	<b>13.416</b>	<b>10,6</b>
Germany		35.994	36.568	37.005	37.492	37.936	444	1,2	1.942	5,4
United States	5	33.327	33.389	33.968	44.016	45.039	1.023	2,3	11.712	35,1
Europe	6	57.096	57.357	56.949	56.985	56.825	(160)	(0,3)	(271)	(0,5)
Greece		7.778	7.697	7.632	7.602	7.550	(52)	(0,7)	(228)	(2,9)
Romania		6.470	6.368	6.155	6.106	6.125	19	0,3	(345)	(5,3)
Hungary		4.820	4.837	4.845	4.838	4.853	15	0,3	33	0,7
Poland		15.575	16.040	15.919	15.969	15.667	(302)	(1,9)	92	0,6
Czech Republic		5.415	5.498	5.570	5.667	5.733	66	1,2	318	5,9
Croatia		2.443	2.326	2.309	2.350	2.392	42	1,8	(51)	(2,1)
Netherlands		4.761	4.720	4.622	4.561	4.534	(27)	(0,6)	(227)	(4,8)
Slovakia		2.313	2.311	2.289	2.273	2.263	(10)	(0,4)	(50)	(2,2)
Austria		4.076	4.104	4.090	4.073	4.044	(29)	(0,7)	(32)	(0,8)
other		3.445	3.457	3.518	3.548	3.663	115	3,2	218	6,3

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 subscriber (0,5mn mobile subscriber) and accesses (0,1mn fixed network lines) from T-Systems Hungary.

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

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

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

# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profile	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>14.651</b>	<b>14.724</b>	<b>58.183</b>	<b>13.785</b>	<b>15.204</b>	<b>15.525</b>	<b>6,0</b>	<b>43.459</b>	<b>44.514</b>	<b>2,4</b>
Cost of sales		(8.490)	(8.856)	(33.609)	(7.831)	(8.881)	(9.243)	(8,9)	(24.753)	(25.955)	(4,9)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.161</b>	<b>5.868</b>	<b>24.574</b>	<b>5.954</b>	<b>6.323</b>	<b>6.282</b>	<b>2,0</b>	<b>18.706</b>	<b>18.559</b>	<b>(0,8)</b>
Selling expenses		(3.382)	(3.649)	(13.798)	(3.078)	(3.410)	(3.403)	(0,6)	(10.149)	(9.891)	2,5
General and administrative expenses		(948)	(970)	(4.288)	(1.102)	(1.126)	(831)	12,3	(3.318)	(3.059)	7,8
Other operating income		358	423	1.308	296	232	277	(22,6)	885	805	(9,0)
Other operating expenses		(217)	(317)	(817)	(155)	(110)	(237)	(9,2)	(500)	(502)	(0,4)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.972</b>	<b>1.355</b>	<b>6.979</b>	<b>1.915</b>	<b>1.909</b>	<b>2.088</b>	<b>5,9</b>	<b>5.624</b>	<b>5.912</b>	<b>5,1</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	13,5	9,2	12,0	13,9	12,6	13,4	(0,1p)	12,9	13,3	0,4p
Profit (loss) from financial activities		(612)	(618)	(2.546)	(677)	(654)	(758)	(23,9)	(1.928)	(2.089)	(8,4)
of which: finance costs		(513)	(473)	(2.063)	(522)	(521)	(552)	(7,6)	(1.590)	(1.595)	(0,3)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.360</b>	<b>737</b>	<b>4.433</b>	<b>1.238</b>	<b>1.255</b>	<b>1.330</b>	<b>(2,2)</b>	<b>3.696</b>	<b>3.823</b>	<b>3,4</b>
Income taxes		(250)	(501)	(1.451)	(443)	(328)	(351)	(40,4)	(950)	(1.122)	(18,1)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.110</b>	<b>236</b>	<b>2.982</b>	<b>795</b>	<b>927</b>	<b>979</b>	<b>(11,8)</b>	<b>2.746</b>	<b>2.701</b>	<b>(1,6)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		181	36	445	28	117	156	(13,8)	409	301	(26,4)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>929</b>	<b>200</b>	<b>2.537</b>	<b>767</b>	<b>810</b>	<b>823</b>	<b>(11,4)</b>	<b>2.337</b>	<b>2.400</b>	<b>2,7</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.810)	(2.653)	(10.994)	(2.373)	(2.508)	(2.571)	8,5	(8.341)	(7.452)	10,7
<b>EBITDA</b>		<b>4.782</b>	<b>4.008</b>	<b>17.973</b>	<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>(2,6)</b>	<b>13.965</b>	<b>13.364</b>	<b>(4,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	32,6	27,2	30,9	31,1	29,1	30,0	(2,6p)	32,1	30,0	(2,1p)

# DT GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>14.651</b>	<b>14.707</b>	<b>58.169</b>	<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>6,0</b>	<b>43.462</b>	<b>44.467</b>	<b>2,3</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(7.021)</b>	<b>641</b>	<b>(5.353)</b>	<b>564</b>	<b>530</b>	<b>588</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.994)</b>	<b>1.682</b>	<b>n.a.</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		169	(29)	495	57	114	249	47,3	524	420	(19,8)
= Profit (loss)		(6.852)	612	(4.858)	621	644	837	n.a.	(5.470)	2.102	n.a.
- Income taxes		2.540	(462)	1.516	(391)	(220)	(304)	n.a.	1.978	(915)	n.a.
= Profit (loss) before income taxes = EBT		(9.392)	1.074	(6.374)	1.012	864	1.141	n.a.	(7.448)	3.017	n.a.
- Profit (loss) from financial activities		(639)	(634)	(2.412)	(680)	(661)	(755)	(18,2)	(1.778)	(2.096)	(17,9)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>(8.753)</b>	<b>1.708</b>	<b>(3.962)</b>	<b>1.692</b>	<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.670)</b>	<b>5.113</b>	<b>n.a.</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(13.399)	(3.024)	(21.957)	(2.387)	(2.507)	(2.572)	80,8	(18.933)	(7.466)	60,6
<b>= EBITDA</b>		<b>4.646</b>	<b>4.732</b>	<b>17.995</b>	<b>4.079</b>	<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>(3,8)</b>	<b>13.263</b>	<b>12.579</b>	<b>(5,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	31,7	32,2	30,9	29,6	26,6	28,8	(2,9p)	30,5	28,3	(2,2p)
- Special factors affecting EBITDA		(136)	724	22	(209)	(385)	(191)	(40,4)	(702)	(785)	(11,8)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>4.782</b>	<b>4.008</b>	<b>17.973</b>	<b>4.288</b>	<b>4.417</b>	<b>4.659</b>	<b>(2,6)</b>	<b>13.965</b>	<b>13.364</b>	<b>(4,3)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	32,6	27,2	30,9	31,1	29,1	30,0	(2,6p)	32,1	30,0	(2,1p)

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>14.651</b>	<b>14.707</b>	<b>58.169</b>	<b>13.785</b>	<b>15.157</b>	<b>15.525</b>	<b>6,0</b>	<b>43.462</b>	<b>44.467</b>	<b>2,3</b>
Cost of sales		(8.624)	(9.092)	(34.256)	(7.954)	(8.968)	(9.398)	(9,0)	(25.164)	(26.320)	(4,6)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>6.027</b>	<b>5.615</b>	<b>23.913</b>	<b>5.831</b>	<b>6.189</b>	<b>6.127</b>	<b>1,7</b>	<b>18.298</b>	<b>18.147</b>	<b>(0,8)</b>
Selling expenses		(3.417)	(3.729)	(14.075)	(3.145)	(3.466)	(3.456)	(1,1)	(10.346)	(10.067)	2,7
General and administrative expenses		(1.022)	(1.313)	(4.855)	(1.156)	(1.235)	(912)	10,8	(3.542)	(3.303)	6,7
Other operating income		484	1.885	2.968	356	263	410	(15,3)	1.083	1.029	(5,0)
Other operating expenses		(10.825)	(750)	(11.913)	(194)	(226)	(273)	97,5	(11.163)	(693)	93,8
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>(8.753)</b>	<b>1.708</b>	<b>(3.962)</b>	<b>1.692</b>	<b>1.525</b>	<b>1.896</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.670)</b>	<b>5.113</b>	<b>n.a.</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	(59,7)	11,6	(6,8)	12,3	10,1	12,2	71,9p	(13,0)	11,5	24,5p
Profit (loss) from financial activities		(639)	(634)	(2.412)	(680)	(661)	(755)	(18,2)	(1.778)	(2.096)	(17,9)
of which: finance costs		(513)	(473)	(2.033)	(522)	(521)	(552)	(7,6)	(1.560)	(1.595)	(2,2)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>(9.392)</b>	<b>1.074</b>	<b>(6.374)</b>	<b>1.012</b>	<b>864</b>	<b>1.141</b>	<b>n.a.</b>	<b>(7.448)</b>	<b>3.017</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes		2.540	(462)	1.516	(391)	(220)	(304)	n.a.	1.978	(915)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(6.852)</b>	<b>612</b>	<b>(4.858)</b>	<b>621</b>	<b>644</b>	<b>837</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.470)</b>	<b>2.102</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		169	(29)	495	57	114	249	47,3	524	420	(19,8)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(7.021)</b>	<b>641</b>	<b>(5.353)</b>	<b>564</b>	<b>530</b>	<b>588</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.994)</b>	<b>1.682</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(13.399)	(3.024)	(21.957)	(2.387)	(2.507)	(2.572)	80,8	(18.933)	(7.466)	60,6
<b>EBITDA</b>		<b>4.646</b>	<b>4.732</b>	<b>17.995</b>	<b>4.079</b>	<b>4.032</b>	<b>4.468</b>	<b>(3,8)</b>	<b>13.263</b>	<b>12.579</b>	<b>(5,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	31,7	32,2	30,9	29,6	26,6	28,8	(2,9p)	30,5	28,3	(2,2p)

# DT GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>(17)</b>	<b>(14)</b>	<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>(47)</b>
Cost of sales		(134)	(236)	(647)	(123)	(87)	(155)	(411)	(365)
<b>GROSS PROFIT</b>		<b>(134)</b>	<b>(253)</b>	<b>(661)</b>	<b>(123)</b>	<b>(134)</b>	<b>(155)</b>	<b>(408)</b>	<b>(412)</b>
Selling expenses		(35)	(80)	(277)	(67)	(56)	(53)	(197)	(176)
General and administrative expenses		(74)	(343)	(567)	(54)	(109)	(81)	(224)	(244)
Other operating income		126	1.462	1.660	60	31	133	198	224
Other operating expenses	1	(10.608)	(433)	(11.096)	(39)	(116)	(36)	(10.663)	(191)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(10.725)</b>	<b>353</b>	<b>(10.941)</b>	<b>(223)</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>(11.294)</b>	<b>(799)</b>
Profit (loss) from financial activities		(27)	(16)	134	(3)	(7)	3	150	(7)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(10.752)</b>	<b>337</b>	<b>(10.807)</b>	<b>(226)</b>	<b>(391)</b>	<b>(189)</b>	<b>(11.144)</b>	<b>(806)</b>
Income taxes		2.790	39	2.967	52	108	47	2.928	207
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(7.962)</b>	<b>376</b>	<b>(7.840)</b>	<b>(174)</b>	<b>(283)</b>	<b>(142)</b>	<b>(8.216)</b>	<b>(599)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(12)	(65)	50	29	(3)	93	115	119
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(7.950)</b>	<b>441</b>	<b>(7.890)</b>	<b>(203)</b>	<b>(280)</b>	<b>(235)</b>	<b>(8.331)</b>	<b>(718)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(10.589)	(371)	(10.963)	(14)	1	(1)	(10.592)	(14)
<b>EBITDA</b>		<b>(136)</b>	<b>724</b>	<b>22</b>	<b>(209)</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(702)</b>	<b>(785)</b>

1 Impairment loss on goodwill, intangible assets and property, plant and equipment of 10,589mn in Q3/12, triggered by announced combination with MetroPCS.

## DT GROUP

### DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(10.851)</b>	<b>(1.092)</b>	<b>(12.587)</b>	<b>(283)</b>	<b>(368)</b>	<b>(325)</b>	<b>97,0</b>	<b>(11.495)</b>	<b>(976)</b>	<b>91,5</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(163)	(214)	(689)	(36)	(109)	(137)	16,0	(475)	(282)	40,6
of which: expenses for severance payments		(48)	(243)	(417)	(159)	(157)	(65)	(35,4)	(174)	(381)	n.a.
of which: expenses / income for partial retirement		(15)	(16)	(53)	(14)	(15)	(20)	(33,3)	(37)	(49)	(32,4)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(12)	(12)	(66)	(6)	(29)	(68)	n.a.	(54)	(103)	(90,7)
of which: restructuring charges		(78)	(90)	(250)	(47)	(66)	(6)	92,3	(160)	(119)	25,6
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(10)	(69)	(75)	(20)	(22)	(83)	n.a.	(6)	(125)	n.a.
of which: others		(10.525)	(448)	(11.037)	(1)	30	54	n.a.	(10.589)	83	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>126</b>	<b>1.462</b>	<b>1.660</b>	<b>60</b>	<b>31</b>	<b>133</b>	<b>5,6</b>	<b>198</b>	<b>224</b>	<b>13,1</b>
of which: income due to asset sales		126	1.460	1.591	60	31	134	6,3	131	225	71,8
of which: others		0	2	69	0	0	(1)	n.a.	67	(1)	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(17)</b>	<b>(14)</b>	<b>0</b>	<b>(47)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>3</b>	<b>(47)</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>2</b>	<b>(10.725)</b>	<b>353</b>	<b>(10.941)</b>	<b>(223)</b>	<b>(384)</b>	<b>(192)</b>	<b>98,2</b>	<b>(11.294)</b>	<b>(799)</b>	<b>92,9</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES</b>	<b>2</b>	<b>(10.589)</b>	<b>(371)</b>	<b>(10.963)</b>	<b>(14)</b>	<b>1</b>	<b>(1)</b>	<b>100,0</b>	<b>(10.592)</b>	<b>(14)</b>	<b>99,9</b>
of which: restructuring charges		(3)	(12)	(15)	(14)	1	12	n.a.	(3)	(1)	66,7
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	(13)	n.a.	0	(13)	n.a.
of which: others		(10.586)	(359)	(10.948)	0	0	0	n.a.	(10.589)	0	n.a.
<b>EFFECT ON EBITDA</b>		<b>(136)</b>	<b>724</b>	<b>22</b>	<b>(209)</b>	<b>(385)</b>	<b>(191)</b>	<b>(40,4)</b>	<b>(702)</b>	<b>(785)</b>	<b>(11,8)</b>

1 Special factors affecting Total revenue: EUR +3 mn in Q2/12; EUR -17 mn in Q4/12 and EUR -47 mn in Q2/13 within Wholesale Services (ULL) in Germany.

2 Impairment loss on goodwill, intangible assets and property, plant and equipment of 10,589mn in Q3/12, triggered by announced combination with MetroPCS.

## DT GROUP

### DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		(27)	(16)	134	(3)	(7)	3	n.a.	150	(7)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		(10.752)	337	(10.807)	(226)	(391)	(189)	98,2	(11.144)	(806)	92,8
<b>EFFECT ON TAXES</b>		2.790	39	2.967	52	108	47	(98,3)	2.928	207	(92,9)
Tax effect of special factors within EBIT		3.179	(346)	2.992	70	92	90	(97,2)	3.338	252	(92,5)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		7	6	17	2	2	4	(42,9)	11	8	(27,3)
Other tax effects		(396)	379	(42)	(20)	14	(47)	88,1	(421)	(53)	87,4
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		(12)	(65)	50	29	(3)	93	n.a.	115	119	3,5
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>		(7.950)	441	(7.890)	(203)	(280)	(235)	97,0	(8.331)	(718)	91,4

1 Impairment loss on goodwill, intangible assets and property, plant and equipment of 10,589mn in Q3/12, triggered by announced combination with MetroPCS.

## DT GROUP

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

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	Q3 2012	Q3 2013	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS		Q3 2013	Change
	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	%
<b>NET REVENUE</b>	<b>14.651</b>	<b>15.525</b>	<b>953</b>	<b>0</b>	<b>951</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>93</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>58</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>(860)</b>	<b>14.665</b>	<b>0,1</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>(8.753)</b>	<b>1.896</b>	<b>128</b>	<b>0</b>	<b>127</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>(124)</b>	<b>1.772</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) from financial activities	(639)	(755)	(127)	0	(126)	(1)	0	0	2	2	0	0	0	0	129	(626)	2,0
of which finance costs	(513)	(552)	(53)	0	(53)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	53	(499)	2,7
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>(9.392)</b>	<b>1.141</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>1.146</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes	2.540	(304)	0	0	0	0	0	0	(1)	0	0	(1)	0	0	(1)	(305)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>(6.852)</b>	<b>837</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>(3)</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>841</b>	<b>n.a.</b>

## DT GROUP

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

	REPORTED NUMBERS		MINUS ACQUISITION EFFECTS						PLUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	
	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Total	Germany	United States	Europe	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	Europe	United States	Systems Solutions	GHS		Q1-Q3 2013	Change
	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €		millions of €	%
<b>NET REVENUE</b>	<b>43.462</b>	<b>44.467</b>	<b>1.564</b>	<b>0</b>	<b>1.562</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>122</b>	<b>15</b>	<b>63</b>	<b>0</b>	<b>44</b>	<b>0</b>	<b>(1.442)</b>	<b>43.025</b>	<b>(1,0)</b>
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>(5.670)</b>	<b>5.113</b>	<b>183</b>	<b>0</b>	<b>182</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>(178)</b>	<b>4.935</b>	<b>n.a.</b>
Profit (loss) from financial activities	(1.778)	(2.096)	(171)	0	(170)	(1)	0	0	1	0	1	0	0	0	172	(1.924)	(8,2)
of which finance costs	(1.560)	(1.595)	(96)	0	(96)	0	0	0	1	0	1	0	0	0	97	(1.498)	4,0
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT</b>	<b>(7.448)</b>	<b>3.017</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>3.011</b>	<b>n.a.</b>
Income taxes	-1.978	(915)	0	0	0	0	0	0	(1)	0	(1)	0	0	0	(1)	(916)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>(5.470)</b>	<b>2.102</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>(7)</b>	<b>2.095</b>	<b>n.a.</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

		Sep. 30, 2012	Dec. 31, 2012	Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €						
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>15.065</b>	<b>15.019</b>	<b>15.862</b>	<b>18.212</b>	<b>18.020</b>	<b>(1,1)</b>	<b>19,6</b>
Cash and cash equivalents		2.529	4.026	4.540	5.243	5.675	8,2	n.a.
Trade and other receivables		6.669	6.417	6.423	6.763	7.146	5,7	7,2
Current recoverable income taxes		65	95	113	105	112	6,7	72,3
Other financial assets		2.259	2.020	1.696	2.100	2.230	6,2	(1,3)
Inventories		1.129	1.106	1.111	1.424	1.342	(5,8)	18,9
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		835	90	217	744	78	(89,5)	(90,7)
Other assets		1.579	1.265	1.762	1.833	1.437	(21,6)	(9,0)
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>93.098</b>	<b>92.923</b>	<b>92.975</b>	<b>97.902</b>	<b>97.281</b>	<b>(0,6)</b>	<b>4,5</b>
Intangible assets		42.116	41.732	42.646	47.246	46.793	(1,0)	11,1
Property, plant and equipment		37.521	37.522	37.300	38.026	37.680	(0,9)	0,4
Investments accounted for using the equity method		6.656	6.726	6.288	6.218	6.247	0,5	(6,1)
Other financial assets		2.154	1.901	1.780	1.346	1.528	13,5	(29,1)
Deferred tax assets		4.336	4.712	4.630	4.742	4.708	(0,7)	8,6
Other assets		315	330	331	324	325	0,3	3,2
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>108.163</b>	<b>107.942</b>	<b>108.837</b>	<b>116.114</b>	<b>115.301</b>	<b>(0,7)</b>	<b>6,6</b>

The prior-year comparatives were adjusted retrospectively due to the application of IAS 19 (amended) as of January 1, 2013.

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

		Sep. 30, 2012	Dec. 31, 2012	Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
	Note	millions of €						
<b>LIABILITIES</b>		<b>77.753</b>	<b>77.411</b>	<b>77.824</b>	<b>84.864</b>	<b>83.286</b>	<b>(1,9)</b>	<b>7,1</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>23.595</b>	<b>22.995</b>	<b>22.783</b>	<b>25.296</b>	<b>25.188</b>	<b>(0,4)</b>	<b>6,8</b>
Financial liabilities		10.367	9.260	8.919	10.874	11.169	2,7	7,7
Trade and other payables		5.678	6.445	6.091	6.831	6.701	(1,9)	18,0
Income tax liabilities		472	440	441	346	428	23,7	(9,3)
Other provisions		2.582	2.885	2.924	2.575	2.709	5,2	4,9
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		99	9	47	235	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.397	3.956	4.361	4.435	4.181	(5,7)	(4,9)
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>54.158</b>	<b>54.416</b>	<b>55.041</b>	<b>59.568</b>	<b>58.098</b>	<b>(2,5)</b>	<b>7,3</b>
Financial liabilities		35.248	35.354	35.835	39.473	38.154	(3,3)	8,2
Provisions for pensions and other employee		7.834	7.312	7.113	7.131	7.172	0,6	(8,5)
Other provisions		1.723	1.857	1.834	1.998	1.957	(2,1)	13,6
Deferred tax liabilities		5.432	5.988	6.263	6.934	6.845	(1,3)	26,0
Other liabilities		3.921	3.905	3.996	4.032	3.970	(1,5)	1,2
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>30.410</b>	<b>30.531</b>	<b>31.013</b>	<b>31.250</b>	<b>32.015</b>	<b>2,4</b>	<b>5,3</b>
Issued capital		11.063	11.063	11.063	11.395	11.395	n.a.	3,0
Capital reserves		51.506	51.506	51.506	51.297	51.346	0,1	(0,3)
Retained earnings incl. carryforwards		(28.922)	(29.106)	(34.361)	(37.348)	(37.333)	0,0	(29,1)
Total other comprehensive income		(1.839)	(2.176)	(2.346)	(2.215)	(2.276)	(2,8)	(23,8)
Net profit (loss)		(5.994)	(5.353)	564	1.094	1.682	53,7	n.a.
Treasury shares		(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	n.a.	n.a.
Non-controlling interests		4.602	4.603	4.593	7.033	7.207	2,5	56,6
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>108.163</b>	<b>107.942</b>	<b>108.837</b>	<b>116.114</b>	<b>115.301</b>	<b>(0,7)</b>	<b>6,6</b>

The prior-year comparatives were adjusted retrospectively due to the application of IAS 19 (amended) as of January 1, 2013.

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

		2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €	2009 millions of €	2008 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	1	8.973	6.966	7.017	6.833	6.101
Plan assets		(1.680)	(860)	(629)	(618)	(952)
Others		(19)	18	(15)	(36)	8
Provision in balance sheet		7.312	6.124	6.373	6.179	5.157
<b>PENSION COSTS INCLUDED IN P&amp;L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)</b>						
		<b>511</b>	<b>530</b>	<b>514</b>	<b>525</b>	<b>483</b>
thereof included in EBITDA		197	199	197	204	204
thereof included in financial result		313	314	317	321	279
<b>CASH PAYMENTS FOR PENSIONS</b>						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		768	267	2	45	54
2) benefits paid through plan assets	2	45	52	56	61	57
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		375	367	345	332	244
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		1.143	634	347	377	298
cash payments included in free cash flow = 3)		375	367	345	332	244
<b>CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE)</b>						
End of 2011		6.966				
pension costs included in P&L		510				
benefits paid		(420)				
actuarial losses/gains	3	1.867				
F/X		3				
Others		47				
End of 2012		8.973				

1 Increase in obligation in 2009 mainly due to OTE acquisition. Decrease in plan assets in 2009 mainly due to de-consolidation T-Mobile UK.

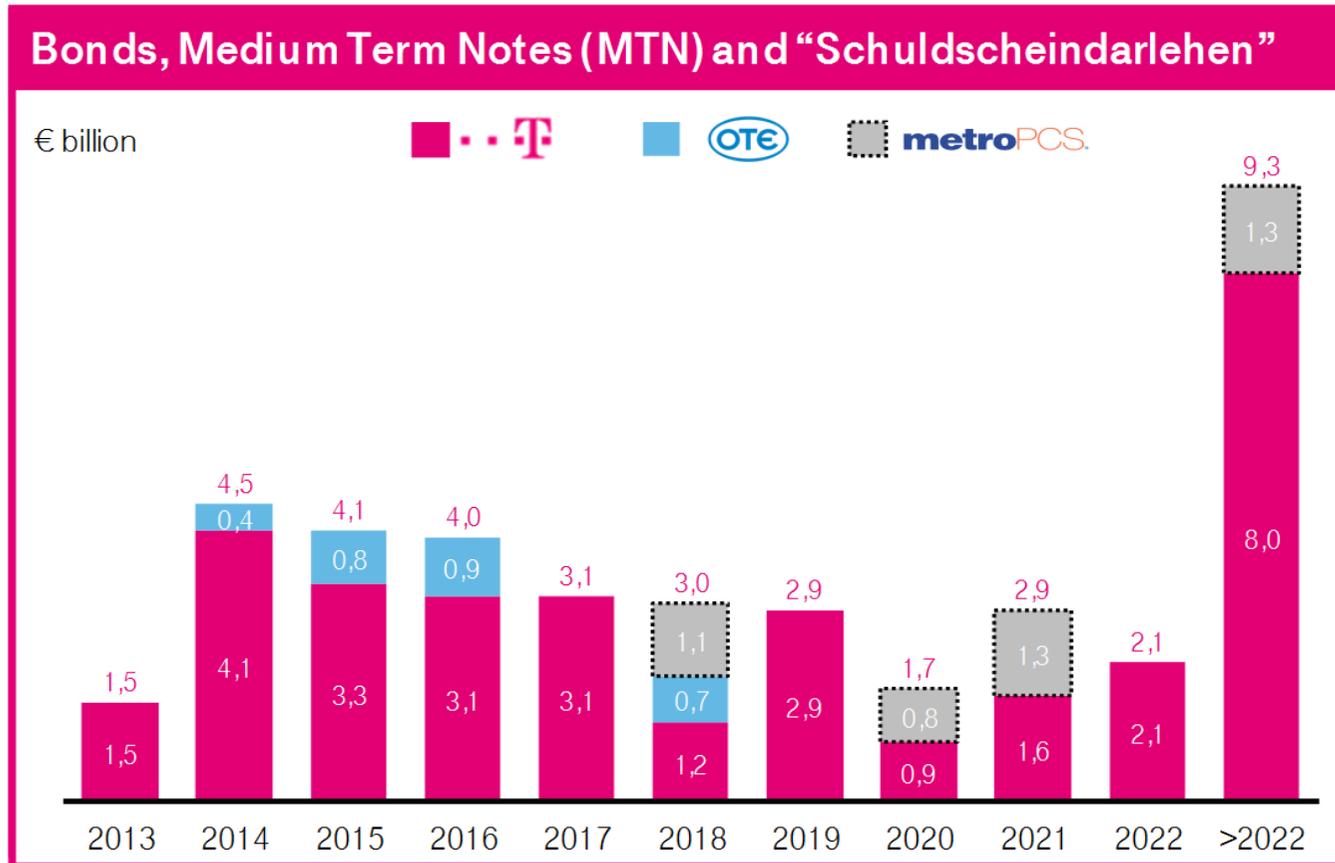
2 The sum of payments through plan assets and the benefit paid through provisions equal the "benefits paid" in "Change in the present value of the obligation".

3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity. Cumulative amount recorded in equity 2011: loss of 431 million €.

## LIQUIDITY RESERVE AS OF SEPTEMBER 30, 2013

€ billion	
58,1	Total line availability
18,4	<b>Liquidity reserve</b>
	Unused bank lines: € 11,6 bn Other liquid assets: € 6,8 bn
39,7	<b>Net-debt</b>
	<b>Gross debt</b> € 47,6 bn
	Bonds: € 39,2 bn
	Other financial liabilities: € 8,4 bn
	<b>Liquid financial assets</b> € 7,9 bn
	Cash & equivalents: € 5,7 bn
Available-for-sale/held-for-trading financial assets: € 0,3 bn	
Other financial assets: € 1,9 bn	
Numbers rounded	

# MATURITY PROFILE AS OF SEPTEMBER 30, 2013

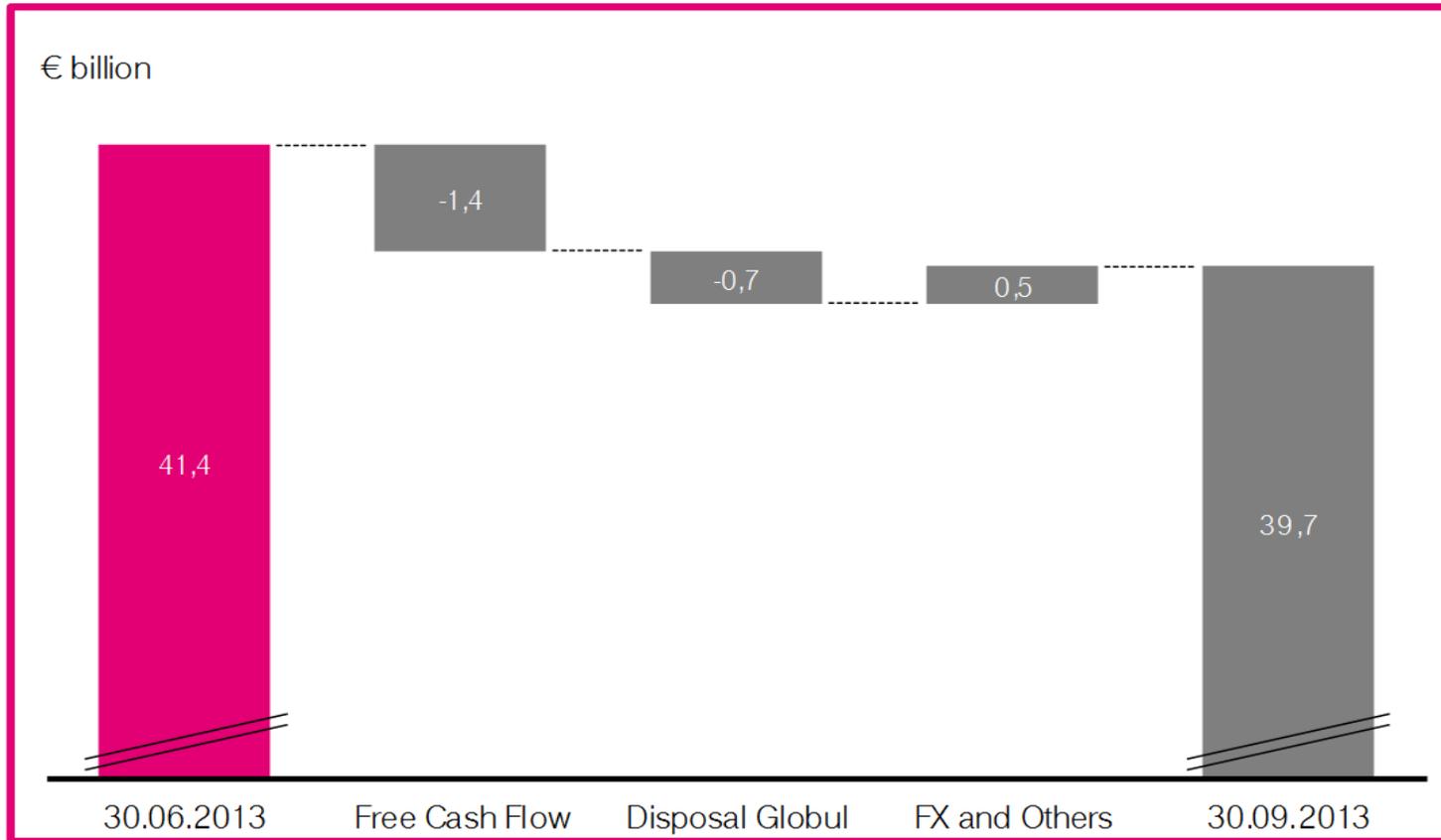


# DT GROUP

## NET DEBT

		Sep. 30, 2012	Dec. 31, 2012	Mar. 31, 2013	Jun. 30, 2013	Sep. 30, 2013	Change compared to prior quarter	Change compared to prior year
	Note	millions of €	%	%				
Bonds		34.945	33.674	35.519	40.087	39.225	(2,2)	12,2
Other financial liabilities		9.246	9.283	7.694	8.466	8.366	(1,2)	(9,5)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>44.191</b>	<b>42.957</b>	<b>43.213</b>	<b>48.553</b>	<b>47.591</b>	<b>(2,0)</b>	<b>7,7</b>
Cash and cash equivalents		2.529	4.026	4.540	5.243	5.675	8,2	n.a.
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		132	27	15	269	301	11,9	n.a.
Other financial assets		2.529	2.044	1.539	1.667	1.889	13,3	(25,3)
<b>NET DEBT</b>		<b>39.001</b>	<b>36.860</b>	<b>37.119</b>	<b>41.374</b>	<b>39.726</b>	<b>(4,0)</b>	<b>1,9</b>

## NET DEBT DEVELOPMENT Q3 2013



Numbers rounded

## DT GROUP

### CASH CAPEX

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		677	1.019	3.418	594	644	892	31,8	2.399	2.130	(11,2)
United States		865	699	2.560	852	804	767	(11,3)	1.861	2.423	30,2
Europe		333	594	1.724	1.382	518	496	48,9	1.130	2.396	n.a.
Systems Solutions		289	393	1.187	212	215	275	(4,8)	794	702	(11,6)
Group Headquarters & Group Services		50	113	379	77	94	97	94,0	266	268	0,8
Reconciliation		(16)	(379)	(836)	(93)	(77)	(149)	n.a.	(457)	(319)	30,2
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>2.198</b>	<b>2.439</b>	<b>8.432</b>	<b>3.024</b>	<b>2.198</b>	<b>2.378</b>	<b>8,2</b>	<b>5.993</b>	<b>7.600</b>	<b>26,8</b>
- thereof spectrum investment		288	82	411	937	130	118	(59,0)	329	1.185	n.a.

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
Net profit (loss)		(7.021)	641	(5.353)	564	530	588	n.a.	(5.994)	1.682	n.a.
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		169	(29)	495	57	114	249	47,3	524	420	(19,8)
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>(6.852)</b>	<b>612</b>	<b>(4.858)</b>	<b>621</b>	<b>644</b>	<b>837</b>	<b>n.a.</b>	<b>(5.470)</b>	<b>2.102</b>	<b>n.a.</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		13.399	3.024	21.957	2.387	2.507	2.572	(80,8)	18.933	7.466	(60,6)
Income tax expense/(benefit)		(2.540)	462	(1.516)	391	220	304	n.a.	(1.978)	915	n.a.
Interest (income) and interest expenses		513	473	2.033	522	521	552	7,6	1.560	1.595	2,2
Other financial (income) expense		62	155	225	78	146	174	n.a.	70	398	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		64	6	154	80	(6)	29	(54,7)	148	103	(30,4)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(6)	(1.444)	(1.450)	(55)	47	(122)	n.a.	(6)	(130)	n.a.
Other non-cash transactions		8	(5)	15	3	18	28	n.a.	20	49	n.a.
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(132)	(3)	(83)	20	24	3	n.a.	(80)	47	n.a.
Change in assets carried as working capital		0	282	(24)	(348)	(508)	(37)	n.a.	(306)	(893)	n.a.
Change in provisions		(25)	387	(203)	(108)	(595)	67	n.a.	(590)	(636)	(7,8)
Change in other liabilities carried as working capital		107	(72)	(406)	199	657	(424)	n.a.	(334)	432	n.a.
Income taxes received (paid)		(305)	(176)	(694)	(184)	(173)	(157)	48,5	(518)	(514)	0,8
Dividends received		124	7	490	110	2	92	(25,8)	483	204	(57,8)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	39	122	0	67	133	n.a.	83	200	n.a.
Break-up fee T-Mobile USA		0	0	157	0	0	0	n.a.	157	0	n.a.
Tax effect break-up fee T-Mobile USA		185	0	185	95	42	0	n.a.	185	137	(25,9)
Retention bonus T-Mobile USA/compensation payments for MetroPCS employees		0	4	128	0	51	1	n.a.	124	52	(58,1)
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.602</b>	<b>3.751</b>	<b>16.232</b>	<b>3.811</b>	<b>3.664</b>	<b>4.052</b>	<b>(12,0)</b>	<b>12.481</b>	<b>11.527</b>	<b>(7,6)</b>
Interest received (paid)		(415)	(336)	(2.185)	(764)	(540)	(411)	1,0	(1.849)	(1.715)	7,2
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>4.187</b>	<b>3.415</b>	<b>14.047</b>	<b>3.047</b>	<b>3.124</b>	<b>3.641</b>	<b>(13,0)</b>	<b>10.632</b>	<b>9.812</b>	<b>(7,7)</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(1.843)	(2.310)	(7.808)	(2.009)	(2.015)	(2.214)	(20,1)	(5.498)	(6.238)	(13,5)
Intangible assets		(710)	(604)	(2.094)	(1.240)	(426)	(517)	27,2	(1.490)	(2.183)	(46,5)
Property, plant and equipment		(1.421)	(1.788)	(6.125)	(1.706)	(1.719)	(1.815)	(27,7)	(4.337)	(5.240)	(20,8)
Spectrum investment		288	82	411	937	130	118	(59,0)	329	1.185	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS, SPECTRUM INVESTMENT, AT&amp;T TRANSACTION AND COMPENSATION PAYMENTS FOR METROPCS EMPLOYEES)</b>	<b>1</b>	<b>2.344</b>	<b>1.105</b>	<b>6.239</b>	<b>1.038</b>	<b>1.109</b>	<b>1.427</b>	<b>(39,1)</b>	<b>5.134</b>	<b>3.574</b>	<b>(30,4)</b>

1 And before AT&T transaction and compensation payments for MetroPCS employees.

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

AT REPORTING DATE	Note	Sep. 30,	Dec. 31,	Mar. 31,	Jun. 30,	Sep. 30,	Change compared to		Change compared to	
		2012	2012	2013	2013	2013	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.619	67.497	68.636	67.936	67.434	(502)	(0,7)	(185)	(0,3)
United States		28.532	30.288	29.826	33.489	34.132	643	1,9	5.600	19,6
Europe		58.987	57.196	57.440	57.143	55.000	(2.143)	(3,8)	(3.987)	(6,8)
Systems Solutions		52.894	52.847	51.565	50.297	50.212	(85)	(0,2)	(2.682)	(5,1)
Group Headquarters & Group Services		22.360	21.858	21.989	22.330	22.316	(14)	(0,1)	(44)	(0,2)
of which Vivento		8.400	8.200	8.200	8.300	8.100	(200)	(2,4)	(300)	(3,6)
<b>GROUP</b>		<b>230.392</b>	<b>229.686</b>	<b>229.456</b>	<b>231.195</b>	<b>229.094</b>	<b>(2.101)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(1.298)</b>	<b>(0,6)</b>
of which: Domestic		119.765	118.840	118.926	118.191	117.658	(533)	(0,5)	(2.107)	(1,8)
of which: International		110.627	110.846	110.530	113.004	111.436	(1.568)	(1,4)	809	0,7
of which: Civil servants (domestic)		22.559	21.958	21.963	21.239	20.988	(251)	(1,2)	(1.571)	(7,0)

AVERAGE	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to	
		2012	2012	2013	2013	2013	prior year	
							abs.	%
Germany		67.882	67.620	68.672	67.880	67.516	(366)	(0,5)
United States		28.586	29.634	30.033	31.971	33.881	5.295	18,5
Europe		59.025	58.314	57.495	57.263	55.590	(3.435)	(5,8)
Systems Solutions		52.816	52.991	51.598	50.823	50.187	(2.629)	(5,0)
Group Headquarters & Group Services		22.390	22.029	21.948	22.309	22.328	(62)	(0,3)
of which Vivento		8.400	8.400	8.200	8.300	8.100	(300)	(3,6)
<b>GROUP</b>		<b>230.699</b>	<b>230.588</b>	<b>229.746</b>	<b>230.246</b>	<b>229.502</b>	<b>(1.197)</b>	<b>(0,5)</b>
of which: Domestic		120.046	119.306	118.970	118.157	117.739	(2.307)	(1,9)
of which: International		110.653	111.282	110.776	112.089	111.763	1.110	1,0
of which: Civil servants (domestic)		22.693	22.215	21.974	21.336	21.087	(1.606)	(7,1)

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Shared Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

As of May 1, 2013, including MetroPCS.

## EXCHANGE RATES

### AVERAGE

	Q3 2012 €	Q4 2012 €	FY 2012 €	Q1 2013 €	Q2 2013 €	Q3 2013 €
1 US Dollar (USD)	0,79957	0,77149	0,77820	0,75699	0,76530	0,75504
1 British pound (GBP)	1,26293	1,23880	1,23292	1,17465	1,17538	1,17022
100 Czech korunas (CZK)	3,98774	3,97398	3,97740	3,91222	3,87237	3,86870
100 Croatian kunas (HRK)	13,38220	13,28230	13,29600	13,18660	13,23430	13,25530
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,53405	3,53309	3,45820	3,37393	3,38131	3,35604
100 Macedonian Denar (MKD)	1,62062	1,62297	1,62376	1,60447	1,61950	1,62362
100 Polish Zloty (PLN)	24,17340	24,30630	23,89580	24,06960	23,81640	23,54300
10 Romanian leu (RON)	2,20995	2,20682	2,24267	2,28004	2,27277	2,25165

### END OF PERIOD

	Sep. 30 2012 €	Dec. 31 2012 €	Mar. 31 2013 €	Jun. 30 2013 €	Sep. 30 2013 €
1 US Dollar (USD)	0,77382	0,75845	0,78089	0,76482	0,74085
1 British pound (GBP)	1,25336	1,22643	1,18171	1,16541	1,19542
100 Czech korunas (CZK)	3,97351	3,98309	3,88554	3,85410	3,88750
100 Croatian kunas (HRK)	13,43120	13,23580	13,16710	13,42880	13,13020
1,000 Hungarian forints (HUF)	3,51266	3,41775	3,28837	3,38437	3,35295
100 Macedonian Denar (MKD)	1,61822	1,60626	1,62991	1,62286	1,62273
100 Polish Zloty (PLN)	24,35390	24,48640	23,94350	23,06330	23,67970
10 Romanian leu (RON)	2,20312	2,25069	2,26277	2,24026	2,24175



# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profile	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## GERMANY

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	2	5.736	5.748	22.750	5.566	5.612	5.670	(1,2)	17.002	16.848	(0,9)
<b>NET REVENUE</b>		5.394	5.403	21.398	5.216	5.274	5.331	(1,2)	15.995	15.821	(1,1)
<b>EBITDA</b>		2.401	2.074	9.166	2.255	2.279	2.375	(1,1)	7.092	6.909	(2,6)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	41,9	36,1	40,3	40,5	40,6	41,9	n.a.	41,7	41,0	(0,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.083)	(1.107)	(4.393)	(966)	(978)	(989)	8,7	(3.286)	(2.933)	10,7
Profit (loss) from operations = EBIT		1.318	967	4.773	1.289	1.301	1.386	5,2	3.806	3.976	4,5
<b>CASH CAPEX</b>		677	1.019	3.418	594	644	892	31,8	2.399	2.130	(11,2)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.724	1.055	5.748	1.661	1.635	1.483	(14,0)	4.693	4.779	1,8

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		5.736	5.731	22.736	5.566	5.565	5.670	(1,2)	17.005	16.801	(1,2)
<b>NET REVENUE</b>		5.394	5.386	21.384	5.216	5.227	5.331	(1,2)	15.998	15.774	(1,4)
<b>EBITDA</b>		2.277	1.898	8.606	2.118	2.161	2.268	(0,4)	6.708	6.547	(2,4)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	39,7	33,1	37,9	38,1	38,8	40,0	0,3p	39,4	39,0	(0,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.083)	(1.107)	(4.393)	(966)	(978)	(989)	8,7	(3.286)	(2.933)	10,7
Profit (loss) from operations = EBIT		1.194	791	4.213	1.152	1.183	1.279	7,1	3.422	3.614	5,6
<b>CASH CAPEX</b>		677	1.019	3.418	594	644	892	31,8	2.399	2.130	(11,2)
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.600	879	5.188	1.524	1.517	1.376	(14,0)	4.309	4.417	2,5

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Group Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

The operations of Regional Services and Solutions (RSS) have been managed by the Germany operating segment since January 1, 2013 and no longer by the Systems Solutions operating segment to allow a more focused market approach.

As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

<sup>2</sup> Special factors affecting Total revenue: EUR +3 mn in Q2/12; EUR -17 mn in Q4/12 and EUR -47 mn in Q2/13 within Wholesale Services (ULL).

## GERMANY

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.736</b>	<b>5.731</b>	<b>22.736</b>	<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>(1,2)</b>	<b>17.005</b>	<b>16.801</b>	<b>(1,2)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>2</b>	<b>5.736</b>	<b>5.748</b>	<b>22.750</b>	<b>5.566</b>	<b>5.612</b>	<b>5.670</b>	<b>(1,2)</b>	<b>17.002</b>	<b>16.848</b>	<b>(0,9)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.194	791	4.213	1.152	1.183	1.279	7,1	3.422	3.614	5,6
- Depreciation, amortization and impairment losses		(1.083)	(1.107)	(4.393)	(966)	(978)	(989)	8,7	(3.286)	(2.933)	10,7
<b>= EBITDA</b>		<b>2.277</b>	<b>1.898</b>	<b>8.606</b>	<b>2.118</b>	<b>2.161</b>	<b>2.268</b>	<b>(0,4)</b>	<b>6.708</b>	<b>6.547</b>	<b>(2,4)</b>
EBITDA margin	%	39,7	33,1	37,9	38,1	38,8	40,0	0,3p	39,4	39,0	(0,4p)
- Special factors affecting EBITDA		(124)	(176)	(560)	(137)	(118)	(107)	13,7	(384)	(362)	5,7
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.401</b>	<b>2.074</b>	<b>9.166</b>	<b>2.255</b>	<b>2.279</b>	<b>2.375</b>	<b>(1,1)</b>	<b>7.092</b>	<b>6.909</b>	<b>(2,6)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	41,9	36,1	40,3	40,5	40,6	41,9	n.a.	41,7	41,0	(0,7p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(124)</b>	<b>(176)</b>	<b>(560)</b>	<b>(137)</b>	<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>13,7</b>	<b>(384)</b>	<b>(362)</b>	<b>5,7</b>
- of which personnel		(118)	(123)	(492)	(123)	(150)	(103)	12,7	(369)	(376)	(1,9)
- of which other		(6)	(53)	(68)	(14)	32	(4)	33,3	(15)	14	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(124)</b>	<b>(176)</b>	<b>(560)</b>	<b>(137)</b>	<b>(118)</b>	<b>(107)</b>	<b>13,7</b>	<b>(384)</b>	<b>(362)</b>	<b>5,7</b>
- of which personnel		(118)	(123)	(492)	(123)	(150)	(103)	12,7	(369)	(376)	(1,9)
- of which other		(6)	(53)	(68)	(14)	32	(4)	33,3	(15)	14	n.a.

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Group Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

The operations of Regional Services and Solutions (RSS) have been managed by the Germany operating segment since January 1, 2013 and no longer by the Systems Solutions operating segment to allow a more focused market approach.

As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

<sup>2</sup> Special factors affecting Total revenue: EUR +3 mn in Q2/12; EUR -17 mn in Q4/12 and EUR -47 mn in Q2/13 within Wholesale Services (ULL).

## GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	
<b>GERMANY</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	22.620	22.384	22.113	21.880	21.625	(4,4)
IP	('000)	1	750	937	1.215	1.474	1.774	n.a.
Broadband	('000)	1	12.424	12.427	12.443	12.430	12.383	(0,3)
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	1.906	1.966	2.036	2.078	2.121	11,3
ULLs	('000)	1	9.453	9.436	9.422	9.359	9.299	(1,6)
Wholesale bundled	('000)	1	562	518	483	455	419	(25,4)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.283	1.303	1.362	1.418	1.495	16,5
<b>MOBILE COSTUMERS</b>								
Total	('000)		35.994	36.568	37.005	37.492	37.936	5,4
- contract	('000)		19.133	19.570	20.011	20.445	20.915	9,3
- prepaid	('000)		16.861	16.997	16.994	17.047	17.021	0,9

## CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	
<b>GERMANY - CONSUMER</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	18.004	17.789	17.536	17.331	17.109	(5,0)
IP	('000)	1	696	856	1.119	1.355	1.629	n.a.
Broadband	('000)	1	10.037	10.039	10.035	10.024	9.983	(0,5)
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	1.748	1.804	1.866	1.906	1.948	11,4
<b>MOBILE COSTUMERS</b>								
Total	('000)		28.513	28.811	29.064	29.343	29.623	3,9
- contract	('000)		13.650	13.990	14.396	14.762	15.159	11,1
- prepaid	('000)	2	14.864	14.821	14.668	14.581	14.463	(2,7)

## BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	
<b>GERMANY - BUSINESS</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	('000)	1	3.527	3.510	3.515	3.490	3.465	(1,8)
IP	('000)	1	40	55	81	103	128	n.a.
Broadband	('000)	1	2.058	2.062	2.083	2.080	2.074	0,8
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	157	161	168	170	172	9,6
<b>MOBILE COSTUMERS</b>								
Mobile communications	('000)		7.481	7.757	7.941	8.149	8.314	11,1
- contract	('000)		5.483	5.581	5.615	5.683	5.755	5,0
- prepaid (M2M)	('000)	2	1.997	2.176	2.326	2.467	2.558	28,1

1 Figures do not add up.

2 Since January 1, 2013 Machine-to-machine (M2M) cards are totally allocated under mobile prepaid business customers. Figures for the prior-year have been adjusted.

## GERMANY

### REVENUE SPLIT - PRODUCTS<sup>1</sup>

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.736</b>	<b>5.731</b>	<b>22.736</b>	<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>(1,2)</b>	<b>17.005</b>	<b>16.801</b>	<b>(1,2)</b>
<b>FIXED NETWORK</b>		<b>2.612</b>	<b>2.602</b>	<b>10.478</b>	<b>2.560</b>	<b>2.546</b>	<b>2.542</b>	<b>(2,7)</b>	<b>7.876</b>	<b>7.648</b>	<b>(2,9)</b>
of which Fixed Revenues (Fixed line)	2	1.889	1.876	7.587	1.864	1.856	1.835	(2,9)	5.711	5.555	(2,7)
Voice only revenues		579	565	2.350	553	542	529	(8,6)	1.785	1.624	(9,0)
Broadband revenues		1.095	1.087	4.400	1.078	1.075	1.065	(2,7)	3.313	3.218	(2,9)
TV revenues		215	224	837	233	239	241	12,1	613	713	16,3
of which Variable Revenues (Fixed line)	2	354	345	1.413	315	311	318	(10,2)	1.068	944	(11,6)
of which Revenues from add-on options (Fixed line)	2	39	41	159	43	39	41	5,1	118	123	4,2
thereof revenues from voice centric options		20	20	82	21	20	21	5,0	62	62	n.a.
thereof revenues from broadband centric options		7	8	30	7	7	7	n.a.	22	21	(4,5)
thereof revenues from TV centric options		11	13	46	15	12	13	18,2	33	40	21,2
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.958</b>	<b>1.987</b>	<b>7.632</b>	<b>1.842</b>	<b>1.925</b>	<b>2.006</b>	<b>2,5</b>	<b>5.645</b>	<b>5.773</b>	<b>2,3</b>
of which Service Revenues		1.749	1.680	6.779	1.628	1.673	1.700	(2,8)	5.099	5.001	(1,9)
thereof Data Revenues		498	522	1.966	541	569	651	30,7	1.444	1.761	22,0
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>		<b>909</b>	<b>869</b>	<b>3.595</b>	<b>865</b>	<b>825</b>	<b>863</b>	<b>(5,1)</b>	<b>2.726</b>	<b>2.553</b>	<b>(6,3)</b>
of which access full ULL		336	304	1.316	323	273	320	(4,8)	1.012	916	(9,5)
of which bundled and unbundled access line		100	101	402	103	104	107	7,0	301	314	4,3
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>	3	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>83</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>	<b>62</b>	<b>59</b>	<b>(4,8)</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>88</b>	<b>91</b>	<b>370</b>	<b>83</b>	<b>74</b>	<b>71</b>	<b>(19,3)</b>	<b>279</b>	<b>228</b>	<b>(18,3)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>148</b>	<b>161</b>	<b>578</b>	<b>198</b>	<b>174</b>	<b>169</b>	<b>14,2</b>	<b>417</b>	<b>541</b>	<b>29,7</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS<sup>1</sup>

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.736</b>	<b>5.731</b>	<b>22.736</b>	<b>5.566</b>	<b>5.565</b>	<b>5.670</b>	<b>(1,2)</b>	<b>17.005</b>	<b>16.801</b>	<b>(1,2)</b>
Consumer		3.093	3.117	12.197	2.982	3.031	3.086	(0,2)	9.080	9.099	0,2
Business customers		1.420	1.429	5.680	1.391	1.414	1.431	0,8	4.251	4.236	(0,4)
Wholesale services		1.021	975	4.035	959	922	959	(6,1)	3.060	2.840	(7,2)
Value-added services		87	90	367	80	73	71	(18,4)	277	224	(19,1)
Others		115	120	457	154	125	123	7,0	337	402	19,3

1 As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Group Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

The operations of Regional Services and Solutions (RSS) have been managed by the Germany operating segment since January 1, 2013 and no longer by the Systems Solutions operating segment to allow a more focused market approach.

As of April 1, 2013, deconsolidation of SAF Forderungsmanagement GmbH.

2 Reporting changed since Q1/12 due to steering logic and increased transparency.

3 Contains mainly security packages and hosting storages.

## GERMANY

### MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,0	1,1	1,2	1,1	1,2	1,1	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>1 90</b>	<b>89</b>	<b>87</b>	<b>79</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>(10,0)</b>
- contract	(€)	1 139	158	143	136	123	133	(4,3)
- prepaid	(€)	1 31	18	22	12	25	20	(35,5)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>1 206</b>	<b>270</b>	<b>216</b>	<b>197</b>	<b>210</b>	<b>213</b>	<b>3,4</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>(6,3)</b>
- contract	(€)	27	26	27	24	25	24	(11,1)
- prepaid	(€)	4	4	4	3	3	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>83</b>	<b>84</b>	<b>84</b>	<b>81</b>	<b>85</b>	<b>84</b>	<b>1,2</b>
- contract	(min)	137	139	140	132	138	135	(1,5)

### CONSUMER - KPIS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2 1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	2 1,0	1,2	1,3	1,1	1,3	1,2	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>1 88</b>	<b>86</b>	<b>85</b>	<b>74</b>	<b>75</b>	<b>80</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	(€)	1 133	151	137	125	114	124	(6,8)
- prepaid	(€)	1 36	22	26	15	29	25	(30,6)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>1 223</b>	<b>297</b>	<b>230</b>	<b>234</b>	<b>229</b>	<b>227</b>	<b>1,8</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>2 14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>
- contract	(€)	2 24	23	24	22	22	22	(8,3)
- prepaid	(€)	2 5	4	4	4	4	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>2 40</b>	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>8p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>2 77</b>	<b>78</b>	<b>76</b>	<b>76</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>3,9</b>
- contract	(min)	2 124	125	126	119	125	122	(1,6)

### BUSINESS CUSTOMERS - KPIS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2 0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	2 0,8	0,8	0,9	1,0	0,8	0,8	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>1 98</b>	<b>99</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>89</b>	<b>85</b>	<b>(13,3)</b>
- contract	(€)	1 172	186	169	190	166	175	1,7
- prepaid	(€)	1 3	3	3	3	4	0	(100,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>1 170</b>	<b>222</b>	<b>189</b>	<b>142</b>	<b>175</b>	<b>187</b>	<b>10,0</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>2 25</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>(12,0)</b>
- contract	(€)	2 33	32	33	31	32	31	(6,1)
- prepaid	(€)	2 3	2	2	2	2	2	(33,3)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>2 42</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>47</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>2 134</b>	<b>136</b>	<b>138</b>	<b>128</b>	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>(3,7)</b>
- contract	(min)	2 181	186	185	179	188	185	2,2

1 Definition adjustment of SAC/SRC between fixed network and mobile communications on private and business customer side since January 1, 2013. Figures for the prior-year have been adjusted.

2 M2M revenues have been reported under mobile prepaid business revenues since January 1, 2013. Figures for the prior-year have been adjusted.

# GERMANY

## SINGLE PLAY

<b>SINGLE PLAY<sup>1</sup></b>	<b>CALL START<sup>2</sup></b>	<b>CALL BASIC<sup>2,3</sup></b>	<b>CALL COMFORT<sup>2</sup></b>
	Standard voice usage per minute	Standard up to 120 minutes included within Germany	Standard flat rate within Germany
	from € 17.95	from € 19.95	from € 29.95
<b>CITY, CDL</b>	<b>CENT/MINUTE</b>		<b>CENT/MINUTE</b>
Off peak	2.9		0
Peak	2.9		0
international	from 2.9		
fixed to mobile	19.0		
<b>CALLING PLANS</b>			
CountryFlat 1	€ 3.94 per month		
CountryFlat 2	€ 14.95 per month		
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge € 4 per month		
fixed to T-Mobile flatrate	€ 14.95 per month		
Set-up	One off charge PSTN € 69.95		
Installation Service Comfort	One off charge € 99.95		

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT.

2 Standard-PSTN; Universal-PSTN + 8€

3 Universal up to 240 Min included

# GERMANY

## DOUBLE PLAY

DOUBLE PLAY <sup>1</sup>	CALL & SURF BASIC <sup>2</sup> (4.1)	CALL & SURF COMFORT <sup>2</sup>	CALL & SURF COMFORT VDSL <sup>2</sup>	CALL & SURF COMFORT PLUS <sup>2</sup>	CALL & SURF COMFORT PLUS VDSL <sup>2,7</sup>
	Bandwidth DSL 2 Mbit/s, flat rate Internet usage. <sup>5</sup>	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage.	Bandwidth VDSL 50 Mbit/s <sup>4</sup> , flat rate Internet usage and flat rate voice usage.	Bandwidth DSL 16 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, Security pack, Hotspot flat, e-Mail-Paket.	Bandwidth DSL 50 Mbit/s, flat rate Internet usage and flat rate voice usage, Security pack, Hotspot flat, e-Mail-Paket.
	from € 29.95	from € 34.94	from € 39.95 <sup>3</sup>	from € 44.95 <sup>6</sup>	from € 49.95
CITY, DLD	CENT/MINUTE	CENT/MINUTE			
Off peak	2.9	0			
Peak	2.9	0			
international		from 2.9			
fixed to mobile		19.0			12.9
CALLING PLANS					
CountryFlat 1			€ 3.94 per month		
CountryFlat 2			€ 14.95 per month		
fixed to mobile	12.9 cents/minute, minimum charge € 4 per				included
fixed to T-Mobile flatrate			€ 14.95 per month		
Set-up			One off charge PSTN / IP € 69.95		
Installation Service Comfort			One off charge € 99.95		

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT.

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

3 Promotional price until 31.12.2013. Regular price 44.95€

4 Also available as Fiber 100 / 200 (IP-Product only) for 49.95 / 54.95 € (promotional price until 30.06.2014)

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

6 Promotional Price 39,95€ until Oct 2013 for customer retention (IP-Product only)

7 Available as PSTN-Product only

# GERMANY

## TRIPLE PLAY

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

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT.

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

3 IP-Product only.

4 Promotional price for new VDSL25/50 customers +5 € until 31.12.2013.

5 Also available as Fiber 100 / 200 with a promotional price +15 / +20 € (IP-Product only) until 31.12.13.

6 Promotional price for 24 month (24 \* -5€) for new Entertain customers until 11.11.2013; Regular price 44.95€/49.95€.

7 Digital SAT-Environment is necessary.

8 Promotional price for the first 6 month (6 \* -10€) and the following 18 month (18 \* -5€) for new Entertain customers until 11.11.2013; Regular price 44.95€.

# GERMANY

## SPECIAL ALLNET

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

# GERMANY

## COMPLETE COMFORT & COMPLETE PREMIUM

COMPLETE PLANS IN €	XS	S	M	L	XL	XXL	PREMIUM
Monthly charge (without handset)	15.96	27.96	39.96	55.96	63.96	79.96	-
Monthly charge (with handset)	19.95	34.95	49.95	69.95	79.95	99.95	149.95
includes national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	50	100					
- mobile to national fixed net	0.29	0.29	free	free	free	free	free
- on-net	free	free	free	free	free	free	free
- other mobile networks	0.29	0.29	free	free	free	free	free
- Voicebox	free	free	free	free	free	free	free
International Calls (minutes)							1.000
includes SMS per month	50						
SMS (onnet, other networks)	0.19	free	free	free	free	free	free
HotSpot Flatrate	-	-	free	free	free	free	free
Data Network	3G	3G	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Data Speed	7.2 Mbit/s	16 Mbit/s	16 Mbit/s	50 Mbit/s	100 Mbit/s	150 Mbit/s	150 Mbit/s
Data Volume until speed step down	100 MB	500 MB	750 MB	1 GB	2 GB	5 GB	20 GB
MultiSim					free	free	free
VoIP	9.95	9.95	9.95	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free	free	free	free
Roaming Voice (Minutes)					50	100	250
Roaming SMS							1.000
Roaming Data <sup>1</sup>				4 x Travel & Surf WeekPass	4 x Travel & Surf WeekPass	8 x Travel & Surf WeekPass	16 x Travel & Surf WeekPass
Activation fee				29.95			
Duration of contract				24 months			

<sup>1</sup> 1 Travel & Surf WeekPass 50 MB within Europe (24 Monate)

# GERMANY

## MOBILE OPTIONS

<b>VOICE OPTIONS IN €</b>	<b>NETWORK FLAT (FixNet, VF, O2 or Eplus)</b>	<b>FIXED NUMBER</b>	<b>FAMILY</b>
Monthly charge	9.95	9.95	4.95
Additional national voice minutes (on-net, fixed net, other mobile networks)	Flat to other network	Flat from home zone	free calls between 4 mobil numbers (onnet)
<hr/>			
<b>SMS OPTION IN €</b>	<b>SMS FLAT ALLNET</b>		
Monthly charge	9.95		
Additional SMS per month (on-net, other networks)	free		
<hr/>			
<b>DATA OPTIONS IN €</b>	<b>LTE SPEED</b>	<b>MULTISIM</b>	
Monthly charge	9.95	4.95	
Data Speed	150 Mbit/s		
Additional Data Volume (per month)	250/500		

# GERMANY

## CALL

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

# GERMANY

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

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

1 For general conditions and further details, please see [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € including VAT

2 Standard-PSTN; Universal-PSTN + 4€

3 without terminal equipment. Monthly rent for Router 4.95 €

4 Promotional price until 31.12.13. Regular price 39.95€

5 Promotional price until 31.12.13. Regular price 49.95€

6 Promotional price until 31.12.13. Regular price 69.95€

# 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	0.45	0.36 <sup>1</sup>	0.32	0.25 <sup>1</sup>
Single transit	0.89 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.60 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
Double transit national	1.34 <sup>1a</sup>	0.40 <sup>1b</sup>	0.89 <sup>1a</sup>	0.28 <sup>1b</sup>
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.45	0.36	0.32	0.25
Single transit	0.69	0.52	0.46	0.36
Double transit national	1.03	0.61	0.68	0.43
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD		NEW	
One time fee	30.83 <sup>2</sup>		31.01 <sup>3</sup>	
Monthly fee	10.08 <sup>4</sup>		10.19 <sup>5</sup>	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD		NEW	
One time fee	38.20 <sup>2</sup>		34.13 <sup>3</sup>	
Monthly fee	1.84 <sup>6</sup>		1.68 <sup>7</sup>	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		44.87 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		8.12 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		47.68 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		18.20 <sup>8,9</sup>	

1 Prices are valid from 01/12/2012 to 30/11/2014.

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

1b Prices are valid from 01/02/2013 to 28/02/2014.

2 Depending on complexity - valid to 30/06/2012.

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

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

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

6 valid to 30/06/2012.

7 valid to 30/06/2014.

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

9 No price changes since 01/07/2011.



# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profile	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## UNITED STATES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3,915</b>	<b>3,793</b>	<b>15,371</b>	<b>3,541</b>	<b>4,825</b>	<b>5,108</b>	<b>30,5</b>	<b>11,578</b>	<b>13,474</b>	<b>16,4</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3,913</b>	<b>3,792</b>	<b>15,365</b>	<b>3,540</b>	<b>4,824</b>	<b>5,106</b>	<b>30,5</b>	<b>11,573</b>	<b>13,470</b>	<b>16,4</b>
<b>EBITDA</b>	1	<b>994</b>	<b>805</b>	<b>3,840</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1,082</b>	<b>8,9</b>	<b>3,035</b>	<b>2,900</b>	<b>(4,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	25,4	21,2	25,0	25,1	19,3	21,2	(4,2p)	26,2	21,5	(4,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses	2	(652)	(424)	(2,277)	(396)	(529)	(607)	6,9	(1,853)	(1,532)	17,3
Profit (loss) from operations = EBIT	2	342	381	1,563	492	401	475	38,9	1,182	1,368	15,7
<b>CASH CAPEX</b>	3	<b>573</b>	<b>690</b>	<b>2,251</b>	<b>826</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>33,9</b>	<b>1,561</b>	<b>2,397</b>	<b>53,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	3	<b>421</b>	<b>115</b>	<b>1,589</b>	<b>62</b>	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>(25,2)</b>	<b>1,474</b>	<b>503</b>	<b>(65,9)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3,915</b>	<b>3,793</b>	<b>15,371</b>	<b>3,541</b>	<b>4,825</b>	<b>5,108</b>	<b>30,5</b>	<b>11,578</b>	<b>13,474</b>	<b>16,4</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3,913</b>	<b>3,792</b>	<b>15,365</b>	<b>3,540</b>	<b>4,824</b>	<b>5,106</b>	<b>30,5</b>	<b>11,573</b>	<b>13,470</b>	<b>16,4</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1,133</b>	<b>2,245</b>	<b>5,319</b>	<b>854</b>	<b>884</b>	<b>1,019</b>	<b>(10,1)</b>	<b>3,074</b>	<b>2,757</b>	<b>(10,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	28,9	59,2	34,6	24,1	18,3	19,9	(9,0p)	26,6	20,5	(6,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(11,241)	(424)	(12,866)	(396)	(529)	(607)	94,6	(12,442)	(1,532)	87,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(10,108)	1,821	(7,547)	458	355	412	n.a.	(9,368)	1,225	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>865</b>	<b>699</b>	<b>2,560</b>	<b>852</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>(11,3)</b>	<b>1,861</b>	<b>2,423</b>	<b>30,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>268</b>	<b>1,546</b>	<b>2,759</b>	<b>2</b>	<b>80</b>	<b>252</b>	<b>(6,0)</b>	<b>1,213</b>	<b>334</b>	<b>(72,5)</b>

Including first-time consolidation of MetroPCS from May 1, 2013.

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 78mn in Q1/12, EUR 22mn in Q2/12, EUR (139)mn in Q3/12, EUR (1,440)mn in Q4/12, EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13 and EUR 63mn in Q3/13. Included in special factors for was a gain of EUR (1,444)mn recognized on the sale of wireless communication tower sites.

2 T-Mobile USA recognized an impairment loss on goodwill, intangible assets and property, plant and equipment of 10,589mn in Q3/12.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 288mn in Q3/12, EUR 3mn in Q4/12 and EUR 26mn in Q1/13. In 2012, also adjusted by excluding microwave clearing costs EUR 3mn in Q1/12, EUR 5mn in Q2/12, EUR 4mn in Q3/12 and EUR 6mn in Q4/12.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1-Q3	Q1-Q3	Change
	Note	2012	2012	2012	2013	2013	2013		2012	2013	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3,915</b>	<b>3,793</b>	<b>15,371</b>	<b>3,541</b>	<b>4,825</b>	<b>5,108</b>	<b>30,5</b>	<b>11,578</b>	<b>13,474</b>	<b>16,4</b>
Profit (loss) from operations = EBIT	1	(10,108)	1,821	(7,547)	458	355	412	n.a.	(9,368)	1,225	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses	1	(11,241)	(424)	(12,866)	(396)	(529)	(607)	94,6	(12,442)	(1,532)	87,7
<b>= EBITDA</b>		<b>1,133</b>	<b>2,245</b>	<b>5,319</b>	<b>854</b>	<b>884</b>	<b>1,019</b>	<b>(10,1)</b>	<b>3,074</b>	<b>2,757</b>	<b>(10,3)</b>
EBITDA margin	%	28,9	59,2	34,6	24,1	18,3	19,9	(9,0p)	26,6	20,5	(6,1p)
- Special factors affecting EBITDA		139	1,440	1,479	(34)	(46)	(63)	n.a.	39	(143)	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>2</b>	<b>994</b>	<b>805</b>	<b>3,840</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1,082</b>	<b>8,9</b>	<b>3,035</b>	<b>2,900</b>	<b>(4,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	25,4	21,2	25,0	25,1	19,3	21,2	(4,2p)	26,2	21,5	(4,7p)

## SPECIAL FACTORS

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q1-Q3	Q1-Q3
	Note	2012	2012	2012	2013	2013	2013	2012	2013
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>139</b>	<b>1,440</b>	<b>1,479</b>	<b>(34)</b>	<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>39</b>	<b>(143)</b>
- of which personnel		(3)	6	(69)	(23)	(39)	(62)	(75)	(124)
- of which other		142	1,434	1,548	(11)	(7)	(1)	114	(19)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(10,450)</b>	<b>1,440</b>	<b>(9,110)</b>	<b>(34)</b>	<b>(46)</b>	<b>(63)</b>	<b>(10,550)</b>	<b>(143)</b>
- of which personnel		(3)	6	(69)	(23)	(39)	(62)	(75)	(124)
- of which other		(10,447)	1,434	(9,041)	(11)	(7)	(1)	(10,475)	(19)

Including first-time consolidation of MetroPCS from May 1, 2013.

1 T-Mobile USA recognized an impairment loss on goodwill, intangible assets and property, plant and equipment of 10,589mn in Q3/12.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 78mn in Q1/12, EUR 22mn in Q2/12, EUR (139)mn in Q3/12, EUR (1,440)mn in Q4/12, EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13 and EUR 63mn in Q3/13. Included in special factors for Q4/12 was a gain of EUR (1,444)mn recognized on the sale of wireless communication tower sites.

# UNITED STATES OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	(‘000)	<b>33,327</b>	<b>33,389</b>	<b>33,389</b>	<b>33,968</b>	<b>44,016</b>	<b>45,039</b>	<b>35,1</b>	<b>33,327</b>	<b>45,039</b>	<b>35,1</b>
- Branded postpaid	(‘000)	20,809	20,293	20,293	20,094	20,783	21,430	3,0	20,809	21,430	3,0
- Branded prepay	(‘000)	5,659	5,826	5,826	6,028	14,935	14,960	n.a.	5,659	14,960	n.a.
<b>- BRANDED</b>	(‘000)	<b>26,468</b>	<b>26,119</b>	<b>26,119</b>	<b>26,122</b>	<b>35,718</b>	<b>36,390</b>	<b>37,5</b>	<b>26,468</b>	<b>36,390</b>	<b>37,5</b>
- Machine-to-machine	(‘000)	2,954	3,090	3,090	3,290	3,423	3,430	16,1	2,954	3,430	16,1
- MVNO	(‘000)	3,905	4,180	4,180	4,556	4,875	5,219	33,6	3,905	5,219	33,6
<b>- WHOLESALE</b>	(‘000)	<b>6,859</b>	<b>7,270</b>	<b>7,270</b>	<b>7,846</b>	<b>8,298</b>	<b>8,649</b>	<b>26,1</b>	<b>6,859</b>	<b>8,649</b>	<b>26,1</b>
<b>NET ADDS</b>	(‘000)	<b>160</b>	<b>61</b>	<b>203</b>	<b>579</b>	<b>1,130</b>	<b>1,023</b>	<b>n.a.</b>	<b>141</b>	<b>2,732</b>	<b>n.a.</b>
- Branded postpaid	(‘000)	(492)	(515)	(2,074)	(199)	688	648	n.a.	(1,559)	1,137	n.a.
- Branded prepay	(‘000)	365	166	1,007	202	(10)	24	(93,4)	840	216	(74,3)
<b>- BRANDED</b>	(‘000)	<b>(127)</b>	<b>(349)</b>	<b>(1,067)</b>	<b>3</b>	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>n.a.</b>	<b>(719)</b>	<b>1,353</b>	<b>n.a.</b>
- Machine-to-machine	(‘000)	168	135	660	200	133	7	(95,8)	525	340	(35,2)
- MVNO	(‘000)	119	275	610	376	319	344	n.a.	335	1,039	n.a.
<b>- WHOLESALE</b>	(‘000)	<b>287</b>	<b>410</b>	<b>1,270</b>	<b>576</b>	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>22,3</b>	<b>860</b>	<b>1,379</b>	<b>60,3</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,4</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>0,2p</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>	<b>0,1p</b>
- Branded postpaid	(%)	2,3	2,5	2,4	1,9	1,6	1,7	(0,6p)	2,3	1,8	(0,5p)
- Branded prepay	(%)	6,2	7,0	6,4	7,0	5,4	5,0	(1,2p)	6,2	5,5	(0,7p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>3,915</b>	<b>3,793</b>	<b>15,371</b>	<b>3,541</b>	<b>4,825</b>	<b>5,108</b>	<b>30,5</b>	<b>11,578</b>	<b>13,474</b>	<b>16,4</b>
Service revenue	(€ million)	3,314	3,090	13,017	2,958	3,539	3,785	14,2	9,927	10,282	3,6
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>994</b>	<b>805</b>	<b>3,840</b>	<b>888</b>	<b>930</b>	<b>1,082</b>	<b>8,9</b>	<b>3,035</b>	<b>2,900</b>	<b>(4,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	25,4	21,2	25,0	25,1	19,3	21,2	(4,2p)	26,2	21,5	(4,7p)
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	30,0	26,1	29,5	30,0	26,3	28,6	(1,4p)	30,6	28,2	(2,4p)
<b>SAC PER BRANDED GROSS ADD</b>	(€)	<b>83</b>	<b>96</b>	<b>90</b>	<b>83</b>	<b>91</b>	<b>73</b>	<b>(12,0)</b>	<b>88</b>	<b>82</b>	<b>(6,8)</b>
- Branded postpaid	(€)	158	181	164	159	171	130	(17,7)	158	152	(3,8)
- Branded prepay	(€)	30	32	32	33	36	34	13,3	32	34	6,3
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>60</b>	<b>80</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>66</b>	<b>63</b>	<b>5,0</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	<b>8,6</b>
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)	<b>33</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>(15,2)</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>(6,5)</b>
- Branded postpaid	(€)	44	41	43	40	40	38	(13,6)	43	39	(9,3)
- Branded prepay	(€)	22	21	21	21	26	27	22,7	21	26	23,8
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>8,0p</b>	<b>33</b>	<b>41</b>	<b>8,0p</b>
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)	<b>977</b>	<b>952</b>	<b>983</b>	<b>926</b>	<b>1,086</b>	<b>1,141</b>	<b>16,8</b>	<b>993</b>	<b>1,063</b>	<b>7,0</b>
- Branded postpaid	(min)	1,020	987	1,027	959	977	981	(3,8)	1,040	973	(6,4)
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>865</b>	<b>699</b>	<b>2,560</b>	<b>852</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>(11,3)</b>	<b>1,861</b>	<b>2,423</b>	<b>30,2</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>573</b>	<b>690</b>	<b>2,251</b>	<b>826</b>	<b>804</b>	<b>767</b>	<b>33,9</b>	<b>1,561</b>	<b>2,397</b>	<b>53,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>6</b>	<b>421</b>	<b>1,589</b>	<b>62</b>	<b>126</b>	<b>315</b>	<b>(25,2)</b>	<b>1,474</b>	<b>503</b>	<b>(65,9)</b>

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

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

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

3 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 78mn in Q1/12, EUR 22mn in Q2/12, EUR (139)mn in Q3/12, EUR (1,440)mn in Q4/12, EUR 34mn in Q1/13, EUR 46mn in Q2/13 and EUR 63mn in Q3/13. Included in special factors for Q4/12 was a gain of EUR (1,444)mn recognized on the sale of wireless communication tower sites.

4 Represents the average service revenues from branded postpaid customers on a per user basis.

5 Represents the average service revenues from branded prepay customers on a per user basis.

6 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 288mn in Q3/12, EUR 3mn in Q4/12 and EUR 26mn in Q1/13. In 2012, also adjusted by excluding microwave clearing costs of EUR 3mn in Q1/12, EUR 5mn in Q2/12, EUR 4mn in Q3/12 and EUR 6mn in Q4/12.

## UNITED STATES OPERATIONALS IN US-\$

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	( <sup>000</sup> )	<b>1</b>	<b>33,327</b>	<b>33,389</b>	<b>33,389</b>	<b>33,968</b>	<b>44,016</b>	<b>45,039</b>	<b>35,1</b>	<b>33,327</b>	<b>45,039</b>	<b>35,1</b>
- Branded postpaid	( <sup>000</sup> )		20,809	20,293	20,293	20,094	20,783	21,430	3,0	20,809	21,430	3,0
- Branded prepay	( <sup>000</sup> )		5,659	5,826	5,826	6,028	14,935	14,960	n.a.	5,659	14,960	n.a.
<b>- BRANDED</b>	( <sup>000</sup> )		<b>26,468</b>	<b>26,119</b>	<b>26,119</b>	<b>26,122</b>	<b>35,718</b>	<b>36,390</b>	<b>37,5</b>	<b>26,468</b>	<b>36,390</b>	<b>37,5</b>
- Machine-to-machine	( <sup>000</sup> )		2,954	3,090	3,090	3,290	3,423	3,430	16,1	2,954	3,430	16,1
- MVNO	( <sup>000</sup> )		3,905	4,180	4,180	4,556	4,875	5,219	33,6	3,905	5,219	33,6
<b>- WHOLESALE</b>	( <sup>000</sup> )		<b>6,859</b>	<b>7,270</b>	<b>7,270</b>	<b>7,846</b>	<b>8,298</b>	<b>8,649</b>	<b>26,1</b>	<b>6,859</b>	<b>8,649</b>	<b>26,1</b>
<b>NET ADDS</b>	( <sup>000</sup> )		<b>160</b>	<b>61</b>	<b>203</b>	<b>579</b>	<b>1,130</b>	<b>1,023</b>	<b>n.a.</b>	<b>141</b>	<b>2,732</b>	<b>n.a.</b>
- Branded postpaid	( <sup>000</sup> )		(492)	(515)	(2,074)	(199)	688	648	n.a.	(1,559)	1,137	n.a.
- Branded prepay	( <sup>000</sup> )		365	166	1,007	202	(10)	24	(93,4)	840	216	(74,3)
<b>- BRANDED</b>	( <sup>000</sup> )		<b>(127)</b>	<b>(349)</b>	<b>(1,067)</b>	<b>3</b>	<b>678</b>	<b>672</b>	<b>n.a.</b>	<b>(719)</b>	<b>1,353</b>	<b>n.a.</b>
- Machine-to-machine	( <sup>000</sup> )		168	135	660	200	133	7	(95,8)	525	340	(35,2)
- MVNO	( <sup>000</sup> )		119	275	610	376	319	344	n.a.	335	1,039	n.a.
<b>- WHOLESALE</b>	( <sup>000</sup> )		<b>287</b>	<b>410</b>	<b>1,270</b>	<b>576</b>	<b>452</b>	<b>351</b>	<b>22,3</b>	<b>860</b>	<b>1,379</b>	<b>60,3</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>3,4</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>0,2p</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>	<b>0,1p</b>
- Branded postpaid	(%)		2,3	2,5	2,4	1,9	1,6	1,7	(0,6p)	2,3	1,8	(0,5p)
- Branded prepay	(%)		6,2	7,0	6,4	7,0	5,4	5,0	(1,2p)	6,2	5,5	(0,7p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)		<b>4,897</b>	<b>4,916</b>	<b>19,751</b>	<b>4,678</b>	<b>6,305</b>	<b>6,764</b>	<b>38,1</b>	<b>14,835</b>	<b>17,747</b>	<b>19,6</b>
Service revenue	(USD million)	2	4,146	4,005	16,726	3,908	4,624	5,013	20,9	12,721	13,545	6,5
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	3	<b>1,244</b>	<b>1,044</b>	<b>4,933</b>	<b>1,173</b>	<b>1,216</b>	<b>1,432</b>	<b>15,1</b>	<b>3,889</b>	<b>3,821</b>	<b>(1,7)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)		25,4	21,2	25,0	25,1	19,3	21,2	(4,2p)	26,2	21,5	(4,7p)
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)		30,0	26,1	29,5	30,0	26,3	28,6	(1,4p)	30,6	28,2	(2,4p)
<b>SAC PER BRANDED GROSS ADD</b>	(USD)		<b>104</b>	<b>124</b>	<b>115</b>	<b>110</b>	<b>119</b>	<b>96</b>	<b>(7,7)</b>	<b>112</b>	<b>108</b>	<b>(3,6)</b>
- Branded postpaid	(USD)	4	197	234	211	210	223	172	(12,7)	202	200	(1,0)
- Branded prepay	(USD)	5	38	42	41	44	46	45	18,4	41	45	9,8
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(USD)		<b>75</b>	<b>103</b>	<b>82</b>	<b>79</b>	<b>86</b>	<b>83</b>	<b>10,7</b>	<b>74</b>	<b>83</b>	<b>12,2</b>
<b>BLENDED ARPU</b>	(USD)		<b>42</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>(9,5)</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>9,5</b>
- Branded postpaid	(USD)		55	53	55	52	52	51	(7,3)	56	52	(7,1)
- Branded prepay	(USD)		27	28	27	28	35	35	29,6	27	34	25,9
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>34</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>8,0p</b>	<b>33</b>	<b>41</b>	<b>8,0p</b>
<b>MOU PER BRANDED CUSTOMER</b>	(min)		<b>977</b>	<b>952</b>	<b>983</b>	<b>926</b>	<b>1,086</b>	<b>1,141</b>	<b>16,8</b>	<b>993</b>	<b>1,063</b>	<b>7,0</b>
- Branded postpaid	(min)		1,020	987	1,027	959	977	981	(3,8)	1,040	973	(6,4)
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)		<b>1,082</b>	<b>906</b>	<b>3,282</b>	<b>1,124</b>	<b>1,051</b>	<b>1,018</b>	<b>(5,9)</b>	<b>2,376</b>	<b>3,193</b>	<b>34,4</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	6	<b>715</b>	<b>895</b>	<b>2,894</b>	<b>1,089</b>	<b>1,051</b>	<b>1,018</b>	<b>42,4</b>	<b>1,999</b>	<b>3,158</b>	<b>58,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	6	<b>529</b>	<b>149</b>	<b>2,039</b>	<b>84</b>	<b>164</b>	<b>415</b>	<b>(21,6)</b>	<b>1,890</b>	<b>663</b>	<b>(64,9)</b>

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

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

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

3 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 103mn in Q1/12, USD 26mn in Q2/12, USD (173)mn in Q3/12, USD (1,866)mn in Q4/12, USD 44mn in Q1/13 and USD 60mn in Q2/13.

Included in special factors for Q4/12 was a gain of USD (1,871)mn recognized on the sale of wireless communication tower sites.

4 Represents the average service revenues from branded postpaid customers on a per user basis.

5 Represents the average service revenues from branded prepay customers on a per user basis.

6 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 360mn in Q3/12, USD 4mn in Q4/12 and USD 35mn in Q1/13. In 2012, also adjusted by excluding microwave clearing costs of USD 4mn in Q1/12, USD 6mn in Q2/12, USD 7mn in Q3/12, and USD 7mn in Q4/12.

For US-GAAP numbers please visit [www.t-mobile.com/company/investors](http://www.t-mobile.com/company/investors) to download the corresponding T-Mobile USA earnings release.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

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

### PRICING<sup>9</sup>

Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data <sup>4</sup>	\$50,00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 2.5GB of full speed data <sup>4,5</sup>	\$60,00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G data (unlimited full speed data)	\$70,00

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

5 Includes up to 500MB 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 plans include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G plan which includes up to 2.5GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Custom

3 On-network and domestic roaming data allotments differ: 500 MB full-speed plan includes 10 MB roaming; 2.5 GB, 4.5 GB and Unlimited 4G full-speed plans, and limited 2.5 GB, 4.5 GB and 6.5 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 6.5

4 Customers may choose to add more full speed data in increments of 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 12.5 GB of data.

7 No caps, limits or overages while on T-Mobile's network.

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

### CLASSIC PLANS<sup>1,2,3,4,6,7,8,9</sup>

### PRICING,<sup>9</sup>

Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data <sup>5</sup>	\$60,00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 2.5 GB of full speed data <sup>5,6</sup>	\$80,00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G data (unlimited full speed data)	\$90,00

1 24-month contract required.

5 Customers may choose to add more full speed data in increments of 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 12.5 GB of data.

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

6 Includes up to 500MB of full speed data at no additional charge.

3 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.

7 All plans include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G plan which includes up to 2.5GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Custo

4 On-network and domestic roaming data allotments differ: 500 MB full-speed plan includes 10 MB roaming; 2.5 GB, 4.5 GB and Unlimited 4G full-speed plans, and limited 2.5 GB, 4.5 GB and 6.5 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 6.5

8 No caps, limits or overages while on T-Mobile's network.

9 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$35/line activation fee, and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G speeds.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLE CHOICE VALUE PLAN<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup></b>	<b>PRICING<sup>7</sup></b>
<b>INCLUDED FEATURES PER LINE</b>	
Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data (first 2 lines)	\$80.00 for first 2 lines
Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data (third, fourth, fifth lines)	\$10.00 per line

<b>DATA PLAN ADD-ON TO SIMPLE CHOICE MULTI-LINE<sup>2,3,5,6,7</sup></b>	<b>PRICING<sup>7</sup></b>
Add more full speed data in increments of 2GB, up to 12.5 GB of data (each line)	\$10.00 (more per line per 2 GB)
Unlimited Nationwide 4G data (unlimited full speed data)	\$20.00 (more per line)

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

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: 500 MB full-speed plan includes 10 MB roaming; 2.5 GB, 4.5 GB and Unlimited 4G full-speed plans, and limited 2.5 GB, 4.5 GB and 6.5 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 6.

4 Includes up to 500MB of full speed data at no additional charge

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

5 All plans include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G plan which includes up to 2.5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Custo

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

<b>CLASSIC PLAN<sup>1,2,3,4,5,6,7,8</sup></b>	<b>PRICING<sup>8</sup></b>
<b>INCLUDED FEATURES PER LINE</b>	
Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data (first 2 lines)	\$100.00 for first 2 lines
Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data (third, fourth, fifth lines)	\$20.00 per line

<b>DATA PLAN ADD-ON TO CLASSIC MULTI-LINE<sup>1,2,3,5,6,7,8</sup></b>	<b>PRICING<sup>8</sup></b>
Add up to 2GB full speed data for a total of 2.5GB of full speed data <sup>4</sup>	\$20.00 (more per line for 2.5GB)
Add more full speed data in increments of 2 GB, up to 12.5 GB of data (each line) <sup>4</sup>	\$10.00 (more per line per 2 GB)
Unlimited Nationwide 4G data (unlimited full speed data)	\$30.00 (more per line)

1 24-month 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 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

4 Includes up to 500MB of full speed data at no additional charge

5 On-network and domestic roaming data allotments differ: 500 MB full-speed plan includes 10 MB roaming; 2.5 GB, 4.5 GB and Unlimited 4G full-speed plans, and limited 2.5 GB, 4.5 GB and 6.5 GB Smartphone Mobile HotSpot features, include 50 MB roaming; 6.

8 All prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$35/line activation fee, and deposit may be required. Web plans provide access to data; capable device required to achieve 4G speeds.

6 All plans include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G plan which includes up to 2.5 GB of Smartphone Mobile HotSpot data usage that is capped. Custo

7 No caps, speed limits or overages while on T-Mobile's network.

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

### SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)<sup>1,2,3,4,5,8,9,11</sup>

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

Unlimited Talk, Text and Web with up to 500MB of full speed data<sup>5</sup>

\$50,00

Unlimited Talk, Text and Web with up to 2.5GB of full speed data<sup>6</sup>

\$60,00

Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G data (unlimited full speed data)<sup>7</sup>

\$70,00

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 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.

4 Features available for until 30th day.

5 Includes up to 500MB of Smartphone Mobile HotSpot. No roaming. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions.

6 Includes up to 500MB of data at no additional charge. Data included can be used for up to 2.5GB of Smartphone Mobile HotSpot. No roaming. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions.

7 Unlimited Nationwide 4G plan for pay-in-advance does not include Smartphone Mobile HotSpot.

8 No caps, limits or overages while on T-Mobile's network.

9 BlackBerry Internet Service (includes access to BlackBerry email, BlackBerry Messenger and BlackBerry App World for your BlackBerry device) is included with the \$50, \$60 and \$70/mo plans. Does not include BES access.

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

### TALK/TEXT

Unlimited International Talk & Text<sup>10</sup>

\$10,00

10 Unlimited calls while on T-Mobile's network to landlines in over 50 countries, unlimited texting to any mobile phone in over 200 countries, and discounted calling to landlines and mobile phones in over 150 countries.

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

# UNITED STATES

## T-MOBILE USA

<b>SIMPLE CHOICE VALUE<sup>1,2,3 6</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>4</sup></b>
<b>MOBILE BROADBAND PLANS</b>		
Overage-Free Mobile Broadband 500 MB	\$20,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 2.5 GB <sup>5</sup>	\$30,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 4.5 GB <sup>5</sup>	\$40,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 6.5 GB <sup>5</sup>	\$50,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 8.5 GB <sup>5</sup>	\$60,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 10.5 GB <sup>5</sup>	\$70,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 12.5 GB <sup>5</sup>	\$80,00	Included

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

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

3 \$10 discount available when added to a postpaid voice line of service with T-Mobile on the same account.

4 Plan data allotment applies. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions.

5 Includes up to 500MB of full speed data at no additional charge.

6 On-network and domestic roaming data allotments differ: 500 MB full-speed plan includes 10 MB roaming; 2.5 GB and 4.5 GB full-speed plans include 50 MB roaming; 6.5 GB and 8.5 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 10.5 GB and 12.5 GB full-spee

<b>NO ANNUAL CONTRACT BROADBAND PASSES (PAY IN ADVANCE)<sup>1</sup></b>	<b>PRICING<sup>1</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS</b>
300 MB data (use for 7 days)	\$15,00	Not Included
1.5 GB data (use for 30 days)	\$25,00	Not Included
3.5 GB data (use for 30 days)	\$35,00	Not Included
5 GB data (use for 30 days)	\$50,00	Not Included

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

<b>CLASSIC<sup>1,2,3,4</sup></b>	<b>PRICING<sup>2</sup></b>	<b>HOTSPOT ACCESS<sup>5</sup></b>
<b>MOBILE BROADBAND PLANS</b>		
Overage-Free Mobile Broadband 500 MB	\$30,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 2.5 GB <sup>6</sup>	\$50,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 4.5 GB <sup>6</sup>	\$60,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 6.5 GB <sup>6</sup>	\$70,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 8.5 GB <sup>6</sup>	\$80,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 10.5 GB <sup>6</sup>	\$90,00	Included
Overage-Free Mobile Broadband 12.5 GB <sup>6</sup>	\$100,00	Included

1 24-month contract required.

2 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval and deposit may be required.

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

4 \$10 discount available when added to a postpaid voice line of service with T-Mobile on the same account.

5 Plan data allotment applies. No roaming. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions.

6 Includes up to 500MB of full speed data at no additional charge.

Capable device required to achieve 4G speeds.



# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profile	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## EUROPE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.654</b>	<b>3.594</b>	<b>14.406</b>	<b>3.327</b>	<b>3.420</b>	<b>3.436</b>	<b>(6,0)</b>	<b>10.812</b>	<b>10.183</b>	<b>(5,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.479</b>	<b>3.438</b>	<b>13.733</b>	<b>3.172</b>	<b>3.255</b>	<b>3.272</b>	<b>(5,9)</b>	<b>10.295</b>	<b>9.699</b>	<b>(5,8)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>1.345</b>	<b>1.204</b>	<b>4.936</b>	<b>1.089</b>	<b>1.107</b>	<b>1.162</b>	<b>(13,6)</b>	<b>3.732</b>	<b>3.358</b>	<b>(10,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,8	33,5	34,3	32,7	32,4	33,8	(3,0p)	34,5	33,0	(1,5p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(723)	(761)	(2.928)	(696)	(682)	(647)	10,5	(2.167)	(2.025)	6,6
Profit (loss) from operations = EBIT	2	622	443	2.008	393	425	515	(17,2)	1.565	1.333	(14,8)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>3</b>	<b>333</b>	<b>515</b>	<b>1.604</b>	<b>471</b>	<b>388</b>	<b>378</b>	<b>13,5</b>	<b>1.089</b>	<b>1.237</b>	<b>13,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.012</b>	<b>689</b>	<b>3.332</b>	<b>618</b>	<b>719</b>	<b>784</b>	<b>(22,5)</b>	<b>2.643</b>	<b>2.121</b>	<b>(19,8)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.654</b>	<b>3.594</b>	<b>14.406</b>	<b>3.327</b>	<b>3.420</b>	<b>3.436</b>	<b>(6,0)</b>	<b>10.812</b>	<b>10.183</b>	<b>(5,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>3.479</b>	<b>3.438</b>	<b>13.733</b>	<b>3.172</b>	<b>3.255</b>	<b>3.272</b>	<b>(5,9)</b>	<b>10.295</b>	<b>9.699</b>	<b>(5,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.340</b>	<b>1.041</b>	<b>4.728</b>	<b>1.131</b>	<b>1.106</b>	<b>1.265</b>	<b>(5,6)</b>	<b>3.687</b>	<b>3.502</b>	<b>(5,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,7	29,0	32,8	34,0	32,3	36,8	0,1p	34,1	34,4	0,3p
Depreciation, amortization and impairment losses		(723)	(1.121)	(3.291)	(696)	(682)	(647)	10,5	(2.170)	(2.025)	6,7
Profit (loss) from operations = EBIT		617	(80)	1.437	435	424	618	0,2	1.517	1.477	(2,6)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>333</b>	<b>594</b>	<b>1.724</b>	<b>1.382</b>	<b>518</b>	<b>496</b>	<b>48,9</b>	<b>1.130</b>	<b>2.396</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.007</b>	<b>447</b>	<b>3.004</b>	<b>(251)</b>	<b>588</b>	<b>769</b>	<b>(23,6)</b>	<b>2.557</b>	<b>1.106</b>	<b>(56,7)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q3/12, EUR 163mn in Q4/12, EUR -42mn in Q1/13, EUR 1mn in Q2/13 and EUR -103mn in Q3/13.

2 Special factors affecting EBIT: EUR 5mn in Q3/12 (thereof EUR 5mn resulting from EBITDA), EUR 523mn in Q4/12 (thereof EUR 163mn resulting from EBITDA), EUR -42mn in Q1/13 (thereof EUR -42mn resulting from EBITDA), EUR 1mn in Q2/13 (thereof EUR 1mn resulting from EBITDA) and EUR -103mn in Q3/13 (thereof EUR -103mn resulting from EBITDA)

3 Excluding payments for spectrum licences: EUR 7mn in Q4/12 at Greece, EUR 20mn in Q4/12 in Croatia, EUR 52mn in Q4/12 at Romania, EUR 911mn in Q1/13 in Netherlands, EUR 130mn in Q2/13 at Romania, EUR 107mn in Q3/13 in Poland, EUR 10mn in Q3/13 in Macedonia and EUR 1mn in Q3/13 in Hungary.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment. The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

## EUROPE

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.654</b>	<b>3.594</b>	<b>14.406</b>	<b>3.327</b>	<b>3.420</b>	<b>3.436</b>	<b>(6,0)</b>	<b>10.812</b>	<b>10.183</b>	<b>(5,8)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>3.654</b>	<b>3.594</b>	<b>14.406</b>	<b>3.327</b>	<b>3.420</b>	<b>3.436</b>	<b>(6,0)</b>	<b>10.812</b>	<b>10.183</b>	<b>(5,8)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		617	(80)	1.437	435	424	618	0,2	1.517	1.477	(2,6)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(723)	(1.121)	(3.291)	(696)	(682)	(647)	10,5	(2.170)	(2.025)	6,7
<b>= EBITDA</b>		<b>1.340</b>	<b>1.041</b>	<b>4.728</b>	<b>1.131</b>	<b>1.106</b>	<b>1.265</b>	<b>(5,6)</b>	<b>3.687</b>	<b>3.502</b>	<b>(5,0)</b>
EBITDA margin	%	36,7	29,0	32,8	34,0	32,3	36,8	0,1p	34,1	34,4	0,3p
- Special factors affecting EBITDA		(5)	(163)	(208)	42	(1)	103	n.a.	(45)	144	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.345</b>	<b>1.204</b>	<b>4.936</b>	<b>1.089</b>	<b>1.107</b>	<b>1.162</b>	<b>(13,6)</b>	<b>3.732</b>	<b>3.358</b>	<b>(10,0)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	36,8	33,5	34,3	32,7	32,4	33,8	(3,0p)	34,5	33,0	(1,5p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(5)</b>	<b>(163)</b>	<b>(208)</b>	<b>42</b>	<b>(1)</b>	<b>103</b>	<b>n.a.</b>	<b>(45)</b>	<b>144</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(4)	(171)	(182)	(17)	(11)	(23)	n.a.	(11)	(51)	n.a.
- of which other		(1)	8	(26)	59	10	126	n.a.	(34)	195	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(5)</b>	<b>(523)</b>	<b>(571)</b>	<b>42</b>	<b>(1)</b>	<b>103</b>	<b>n.a.</b>	<b>(48)</b>	<b>144</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(4)	(171)	(182)	(17)	(11)	(23)	n.a.	(11)	(51)	n.a.
- of which other	1	(1)	(352)	(389)	59	10	126	n.a.	(37)	195	n.a.

1 Impairment: Bulgaria EUR 63mn in Q4/12 and Austria EUR 297mn in Q4/12.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment. The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

## EUROPE CUSTOMER SUMMARY

	Note	Q3 2012 '000	Q4 2012 '000	Q1 2013 '000	Q2 2013 '000	Q3 2013 '000	Change %
<b>GREECE</b>							
- Fixed network Access Lines	1	3,014	2,952	2,900	2,849	2,794	(7,3)
- Broadband Access Lines		1,170	1,203	1,234	1,257	1,270	8,5
- Mobile Customers		7,778	7,697	7,632	7,602	7,550	(2,9)
<b>ROMANIA</b>							
- Fixed network Access Lines	1	2,446	2,422	2,409	2,401	2,385	(2,5)
- Broadband Access Lines		1,114	1,134	1,142	1,156	1,175	5,5
- Mobile Customers	2	6,470	6,368	6,155	6,106	6,125	(5,3)
<b>HUNGARY</b>							
- Fixed network Access Lines	1	1,620	1,611	1,626	1,597	1,597	(1,4)
- Broadband Access Lines		868	875	884	891	906	4,4
- Mobile Customers		4,820	4,837	4,845	4,838	4,853	0,7
<b>POLAND</b>							
- Mobile Customers		15,575	16,040	15,919	15,969	15,667	0,6
<b>CZECH REPUBLIC</b>							
- Fixed network Access Lines	1	105	111	114	117	119	13,3
- Broadband Access Lines		105	111	114	117	119	13,3
- Mobile Customers		5,415	5,498	5,570	5,667	5,733	5,9
<b>CROATIA</b>							
- Fixed network Access Lines	1	1,206	1,208	1,192	1,174	1,156	(4,1)
- Broadband Access Lines		652	658	664	665	667	2,3
- Mobile Customers		2,443	2,326	2,309	2,350	2,392	(2,1)
<b>NETHERLANDS</b>							
- Fixed network Access Lines	1	288	283	283	272	270	(6,3)
- Broadband Access Lines		280	275	266	264	261	(6,8)
- Mobile Customers		4,761	4,720	4,622	4,561	4,534	(4,8)
<b>SLOVAKIA</b>							
- Fixed network Access Lines	1	977	960	945	932	919	(5,9)
- Broadband Access Lines		473	480	488	496	511	8,0
- Mobile Customers		2,313	2,311	2,289	2,273	2,263	(2,2)
<b>AUSTRIA</b>							
- Mobile Customers		4,076	4,104	4,090	4,073	4,044	(0,8)
<b>OTHER</b>							
- Fixed network Access Lines	1	432	427	400	392	385	(10,9)
- Broadband Access Lines		249	258	259	265	269	8,0
- Mobile Customers		3,445	3,457	3,518	3,548	3,663	6,3
<b>TOTAL</b>							
- Fixed network Access Lines	1	10,089	9,974	9,869	9,733	9,623	(4,6)
- IP	1	1,607	1,852	2,068	2,223	2,511	56,3
- Broadband Access Lines Retail		4,688	4,766	4,817	4,871	4,935	5,3
- Wholesale Bundled Access Lines		155	153	154	153	152	(1,9)
- Wholesale Unbundled Access Lines		67	74	80	86	91	35,8
- TV (IPTV, Sat, cable)	3	2,830	2,935	3,007	3,086	3,447	21,8
- Mobile Customers	4	57,096	57,357	56,949	56,985	56,825	(0,5)

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

2 As of Q2/12, mobile customers of Romtelecom's CDMA-network included.

3 Incl. der DIGI Slovakia since 1. September 2013.

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

## GREECE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>825</b>	<b>781</b>	<b>3.253</b>	<b>713</b>	<b>744</b>	<b>771</b>	<b>(6,5)</b>	<b>2.472</b>	<b>2.228</b>	<b>(9,9)</b>
- of which Fixed network		477	464	1.905	434	442	456	(4,4)	1.441	1.332	(7,6)
- of which Mobile communications		398	358	1.525	313	338	355	(10,8)	1.167	1.006	(13,8)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>314</b>	<b>272</b>	<b>1.205</b>	<b>282</b>	<b>282</b>	<b>301</b>	<b>(4,1)</b>	<b>933</b>	<b>865</b>	<b>(7,3)</b>
- of which Fixed network		135	121	543	152	140	144	6,7	422	436	3,3
- of which Mobile communications		163	136	613	122	133	142	(12,9)	477	397	(16,8)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>38,1</b>	<b>34,8</b>	<b>37,0</b>	<b>39,6</b>	<b>37,9</b>	<b>39,0</b>	<b>0,9p</b>	<b>37,7</b>	<b>38,8</b>	<b>1,1p</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	28,3	26,1	28,5	35,0	31,7	31,6	3,3p	29,3	32,7	3,4p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	41,0	38,0	40,2	39,0	39,3	40,0	(1,0p)	40,9	39,5	(1,4p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>74</b>	<b>131</b>	<b>318</b>	<b>52</b>	<b>85</b>	<b>88</b>	<b>18,9</b>	<b>187</b>	<b>225</b>	<b>20,3</b>
- of which Fixed network		36	79	169	23	32	45	25,0	90	100	11,1
- of which Mobile communications		37	51	146	29	51	43	16,2	95	123	29,5
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>240</b>	<b>141</b>	<b>887</b>	<b>230</b>	<b>197</b>	<b>213</b>	<b>(11,3)</b>	<b>746</b>	<b>640</b>	<b>(14,2)</b>
- of which Fixed network		99	42	374	129	108	99	0,0	332	336	1,2
- of which Mobile communications		126	85	467	93	82	99	(21,4)	382	274	(28,3)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 123mn in Q4/12, EUR -59mn in Q1/13, EUR 4mn in Q2/13 and EUR 5mn in Q3/13.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	1	3.014	2.952	2.952	2.900	2.849	2.794	(7,3)	3.014	2.794	(7,3)
- IP	('000)	1	0	0	0	4	5	7	n.a.	0	7	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)		1.145	1.178	1.178	1.208	1.232	1.244	8,6	1.145	1.244	8,6
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)		96	119	119	149	175	218	n.a.	96	218	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		25	26	26	26	25	26	4,0	25	26	4,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1	1.802	1.844	1.844	1.873	1.892	1.902	5,5	1.802	1.902	5,5
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)		334	290	1.280	261	273	285	(14,7)	990	819	(17,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)		<b>7.778</b>	<b>7.697</b>	<b>7.697</b>	<b>7.632</b>	<b>7.602</b>	<b>7.550</b>	<b>(2,9)</b>	<b>7.778</b>	<b>7.550</b>	<b>(2,9)</b>
- contract	('000)		2.293	2.302	2.302	2.286	2.284	2.262	(1,4)	2.293	2.262	(1,4)
- prepaid	('000)		5.485	5.395	5.395	5.345	5.318	5.288	(3,6)	5.485	5.288	(3,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>(79)</b>	<b>(80)</b>	<b>(187)</b>	<b>(66)</b>	<b>(30)</b>	<b>(52)</b>	<b>34,2</b>	<b>(107)</b>	<b>(147)</b>	<b>(37,4)</b>
- contract	('000)		7	9	(18)	(16)	(3)	(21)	n.a.	(28)	(40)	(42,9)
- prepaid	('000)		(85)	(90)	(169)	(49)	(27)	(30)	64,7	(79)	(107)	(35,4)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,4p)</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)		1,7	1,8	1,8	1,5	1,5	1,6	(0,1p)	1,8	1,5	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)		<b>19</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>(15,8)</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>(15,0)</b>
- contract	(€)		67	72	68	62	72	69	3,0	66	68	3,0
- prepaid	(€)		2	3	2	2	1	1	(50,0)	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)		<b>51</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>48</b>	<b>51</b>	<b>50</b>	<b>(2,0)</b>	<b>52</b>	<b>50</b>	<b>(3,8)</b>
<b>ARPU</b>	(€)		<b>14</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(14,3)</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>(14,3)</b>
- contract	(€)		33	29	31	27	28	29	(12,1)	32	28	(12,5)
- prepaid	(€)		7	5	6	5	5	6	(14,3)	7	5	(28,6)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>18</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>7p</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)		<b>284</b>	<b>285</b>	<b>283</b>	<b>277</b>	<b>292</b>	<b>297</b>	<b>4,6</b>	<b>282</b>	<b>289</b>	<b>2,5</b>
- contract	(min)		409	407	396	390	427	438	7,1	392	418	6,6

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

## ROMANIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>260</b>	<b>253</b>	<b>1.037</b>	<b>243</b>	<b>248</b>	<b>254</b>	<b>(2,3)</b>	<b>784</b>	<b>745</b>	<b>(5,0)</b>
- of which Fixed network		154	149	619	145	149	152	(1,3)	470	446	(5,1)
- of which Mobile communications		118	114	463	108	111	116	(1,7)	349	335	(4,0)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>78</b>	<b>73</b>	<b>289</b>	<b>63</b>	<b>65</b>	<b>69</b>	<b>(11,5)</b>	<b>216</b>	<b>197</b>	<b>(8,8)</b>
- of which Fixed network		45	41	167	39	36	35	(22,2)	126	110	(12,7)
- of which Mobile communications		35	30	120	24	30	32	(8,6)	90	86	(4,4)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>30,0</b>	<b>28,9</b>	<b>27,9</b>	<b>25,9</b>	<b>26,2</b>	<b>27,2</b>	<b>(2,8p)</b>	<b>27,6</b>	<b>26,4</b>	<b>(1,2p)</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	29,2	27,5	27,0	26,9	24,2	23,0	(6,2p)	26,8	24,7	(2,1p)
- of which Mobile communications	<b>%</b>	29,7	26,3	25,9	22,2	27,0	27,6	(2,1p)	25,8	25,7	(0,1p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>14</b>	<b>82</b>	<b>171</b>	<b>37</b>	<b>163</b>	<b>23</b>	<b>64,3</b>	<b>89</b>	<b>223</b>	<b>n.a.</b>
- of which Fixed network		9	19	57	13	18	13	44,4	38	44	15,8
- of which Mobile communications		5	63	114	24	145	10	n.a.	51	179	n.a.
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>64</b>	<b>(9)</b>	<b>118</b>	<b>26</b>	<b>(98)</b>	<b>46</b>	<b>(28,1)</b>	<b>127</b>	<b>(26)</b>	<b>n.a.</b>
- of which Fixed network		36	22	110	26	18	22	(38,9)	88	66	(25,0)
- of which Mobile communications		30	(33)	6	0	(115)	22	(26,7)	39	(93)	n.a.

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q4/12, EUR 1mn in Q1/13, EUR 2mn in Q2/13 and EUR 8mn in Q3/13.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	1	2.446	2.422	2.422	2.409	2.401	2.385	(2,5)	2.446	2.385	(2,5)
- IP	('000)	1	144	165	165	211	231	248	72,2	144	248	72,2
Broadband Access Lines Retail	('000)		1.114	1.134	1.134	1.142	1.156	1.175	5,5	1.114	1.175	5,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)		1.231	1.265	1.265	1.277	1.296	1.320	7,2	1.231	1.320	7,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)		96	94	384	89	94	98	2,1	290	281	(3,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)		<b>6.470</b>	<b>6.368</b>	<b>6.368</b>	<b>6.155</b>	<b>6.106</b>	<b>6.125</b>	<b>(5,3)</b>	<b>6.470</b>	<b>6.125</b>	<b>(5,3)</b>
- contract	('000)	2	1.626	1.638	1.638	1.591	1.600	1.606	(1,2)	1.626	1.606	(1,2)
- prepaid	('000)		4.845	4.730	4.730	4.564	4.506	4.519	(6,7)	4.845	4.519	(6,7)
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>(39)</b>	<b>(102)</b>	<b>(131)</b>	<b>(213)</b>	<b>(49)</b>	<b>19</b>	<b>n.a.</b>	<b>(28)</b>	<b>(243)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	2	20	13	138	(47)	9	6	(70,0)	125	(32)	n.a.
- prepaid	('000)		(60)	(115)	(269)	(166)	(58)	14	n.a.	(154)	(211)	(37,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>(0,5p)</b>	<b>3,5</b>	<b>3,3</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	2	1,5	1,7	1,6	2,2	1,1	1,1	(0,4p)	1,6	1,5	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)		<b>9</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>(22,2)</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)		67	66	64	69	82	59	(11,9)	63	70	11,1
- prepaid	(€)		1	1	2	2	1	1	0,0	2	1	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)		<b>1</b>	<b>46</b>	<b>30</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>n.a.</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>0,0</b>
<b>ARPU</b>	(€)		<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)		11	11	11	11	11	11	0,0	12	11	(8,3)
- prepaid	(€)		3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>4p</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)		<b>254</b>	<b>267</b>	<b>261</b>	<b>272</b>	<b>280</b>	<b>278</b>	<b>9,4</b>	<b>260</b>	<b>276</b>	<b>6,2</b>
- contract	(min)		400	409	411	394	407	396	(1,0)	412	399	(3,2)

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

2 As of Q2/12, mobile customers of Romtelecom's CDMA-network included.

## HUNGARY

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>363</b>	<b>398</b>	<b>1.429</b>	<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>3,9</b>	<b>1.031</b>	<b>1.156</b>	<b>12,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>363</b>	<b>398</b>	<b>1.429</b>	<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>3,9</b>	<b>1.031</b>	<b>1.156</b>	<b>12,1</b>
- of which Fixed network	1	163	190	664	202	177	172	5,5	474	551	16,2
- of which Mobile communications		199	208	764	191	208	206	3,5	556	605	8,8
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>363</b>	<b>398</b>	<b>1.429</b>	<b>393</b>	<b>386</b>	<b>377</b>	<b>3,9</b>	<b>1.031</b>	<b>1.156</b>	<b>12,1</b>
- of which Consumer		233	244	901	224	233	234	0,4	657	691	5,2
- of which Business		74	76	290	68	69	67	(9,5)	214	204	(4,7)
<b>EBITDA</b>	2	<b>131</b>	<b>106</b>	<b>474</b>	<b>93</b>	<b>119</b>	<b>124</b>	<b>(5,3)</b>	<b>368</b>	<b>336</b>	<b>(8,7)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>36,1</b>	<b>26,6</b>	<b>33,2</b>	<b>23,7</b>	<b>30,8</b>	<b>32,9</b>	<b>(3,2p)</b>	<b>35,7</b>	<b>29,1</b>	<b>(6,6p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>49</b>	<b>59</b>	<b>257</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>72</b>	<b>46,9</b>	<b>198</b>	<b>172</b>	<b>(13,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>82</b>	<b>47</b>	<b>217</b>	<b>39</b>	<b>73</b>	<b>52</b>	<b>(36,6)</b>	<b>170</b>	<b>164</b>	<b>(3,5)</b>

1 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/12, EUR 19mn in Q4/12, EUR 1mn in Q1/13 and EUR -4mn in Q2/13.

# HUNGARY

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1	1.620	1.611	1.611	1.626	1.597	(1,4)	1.620	1.597	(1,4)
- IP	('000)	1	502	528	528	617	621	26,7	502	636	26,7
Broadband Access Lines Retail	('000)		773	785	785	801	812	7,6	773	832	7,6
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)		821	832	832	844	852	6,1	821	871	6,1
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		67	62	62	57	54	(26,9)	67	49	(26,9)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1	19	17	17	16	17	(10,5)	19	17	(10,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		28	27	27	26	25	(10,7)	28	25	(10,7)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)		181	179	691	159	166	(6,1)	512	495	(3,3)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)		<b>4.820</b>	<b>4.837</b>	<b>4.837</b>	<b>4.845</b>	<b>4.838</b>	<b>0,7</b>	<b>4.820</b>	<b>4.853</b>	<b>0,7</b>
- contract	('000)		2.267	2.287	2.287	2.304	2.321	3,3	2.267	2.342	3,3
- prepaid	('000)		2.553	2.550	2.550	2.541	2.518	(1,6)	2.553	2.511	(1,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>(1)</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>9</b>	<b>(7)</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)		24	20	62	17	17	(12,5)	42	55	31,0
- prepaid	('000)		(25)	(3)	(43)	(8)	(24)	(7)	(39)	(39)	0,0
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)		1,0	1,4	1,2	1,3	1,1	0,1p	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)		<b>15</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>46,7</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>11,1</b>
- contract	(€)		32	43	42	41	38	59,4	41	43	4,9
- prepaid	(€)		5	8	5	4	5	20,0	4	5	25,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)		<b>35</b>	<b>49</b>	<b>47</b>	<b>46</b>	<b>41</b>	<b>28,6</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>(4,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)		<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>(7,7)</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>
- contract	(€)		21	20	20	18	19	(9,5)	20	19	(5,0)
- prepaid	(€)		5	5	5	4	5	0,0	5	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>23</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>2p</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)		<b>159</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>150</b>	<b>157</b>	<b>(1,9)</b>	<b>160</b>	<b>154</b>	<b>(3,8)</b>
- contract	(min)		260	263	263	252	264	0,0	263	259	(1,5)

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

## POLAND

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>422</b>	<b>425</b>	<b>1.678</b>	<b>385</b>	<b>407</b>	<b>392</b>	<b>(7,1)</b>	<b>1.253</b>	<b>1.184</b>	<b>(5,5)</b>
- of which Consumer		259	257	1.021	234	257	242	(6,6)	764	733	(4,1)
- of which Business		146	151	587	137	140	130	(11,0)	436	407	(6,7)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>160</b>	<b>160</b>	<b>586</b>	<b>140</b>	<b>147</b>	<b>145</b>	<b>(9,4)</b>	<b>426</b>	<b>432</b>	<b>1,4</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	37,9	37,6	34,9	36,4	36,1	37,0	(0,9p)	34,0	36,5	2,5p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>51</b>	<b>67</b>	<b>225</b>	<b>85</b>	<b>57</b>	<b>142</b>	<b>n.a.</b>	<b>158</b>	<b>284</b>	<b>79,7</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>109</b>	<b>93</b>	<b>361</b>	<b>55</b>	<b>90</b>	<b>3</b>	<b>(97,2)</b>	<b>268</b>	<b>148</b>	<b>(44,8)</b>

### OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	364	351	1.441	315	314	292	(19,8)	1.090	921	(15,5)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>15.575</b>	<b>16.040</b>	<b>16.040</b>	<b>15.919</b>	<b>15.969</b>	<b>15.667</b>	<b>0,6</b>	<b>15.575</b>	<b>15.667</b>	<b>0,6</b>
- contract	('000)	6.950	6.996	6.996	7.014	7.038	7.062	1,6	6.950	7.062	1,6
- prepaid	('000)	8.625	9.044	9.044	8.905	8.931	8.605	(0,2)	8.625	8.605	(0,2)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>526</b>	<b>465</b>	<b>1.879</b>	<b>(121)</b>	<b>50</b>	<b>(302)</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.414</b>	<b>(373)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	66	46	231	18	23	24	(63,6)	185	66	(64,3)
- prepaid	('000)	460	419	1.648	(139)	27	(326)	n.a.	1.229	(438)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>1,2p</b>	<b>1,4</b>	<b>2,4</b>	<b>1,0p</b>
- contract	(%)	0,9	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	0,2p	0,9	1,1	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>(24,0)</b>
- contract	(€)	94	89	107	82	68	67	(28,7)	113	72	(36,3)
- prepaid	(€)	2	1	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>53</b>	<b>32</b>	<b>47</b>	<b>31</b>	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>(60,4)</b>	<b>52</b>	<b>28</b>	<b>(46,2)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>(25,0)</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>(25,0)</b>
- contract	(€)	15	14	15	13	12	11	(26,7)	15	12	(20,0)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0	3	2	(33,3)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>5p</b>	<b>30</b>	<b>34</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>126</b>	<b>124</b>	<b>127</b>	<b>122</b>	<b>126</b>	<b>128</b>	<b>1,6</b>	<b>128</b>	<b>125</b>	<b>(2,3)</b>
- contract	(min)	227	232	227	233	240	239	5,3	225	237	5,3

1 Special factors affecting EBITDA: EUR -12mn in Q4/12, EUR -6 in Q2/13 and EUR -7mn in Q3/13.

## CZECH REPUBLIC

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>273</b>	<b>257</b>	<b>1.044</b>	<b>226</b>	<b>235</b>	<b>229</b>	<b>(16,1)</b>	<b>787</b>	<b>690</b>	<b>(12,3)</b>
- of which Consumer		162	157	633	138	143	142	(12,3)	476	423	(11,1)
- of which Business		101	88	372	78	81	78	(22,8)	284	237	(16,5)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>136</b>	<b>111</b>	<b>486</b>	<b>104</b>	<b>104</b>	<b>99</b>	<b>(27,2)</b>	<b>375</b>	<b>307</b>	<b>(18,1)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	49,8	43,2	46,6	46,0	44,3	43,2	(6,6p)	47,6	44,5	(3,1p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>20</b>	<b>32</b>	<b>129</b>	<b>45</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>(5,0)</b>	<b>97</b>	<b>82</b>	<b>(15,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>116</b>	<b>79</b>	<b>357</b>	<b>59</b>	<b>86</b>	<b>80</b>	<b>(31,0)</b>	<b>278</b>	<b>225</b>	<b>(19,1)</b>

### OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000) 2	105	111	111	114	117	119	13,3	105	119	13,3
- IP	('000) 2	93	108	108	111	114	115	23,7	93	115	23,7
Broadband Access Lines Retail	('000)	105	111	111	114	117	119	13,3	105	119	13,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	15	17	17	18	19	21	40,0	15	21	40,0
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000) 2	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	248	223	935	198	196	189	(23,8)	712	583	(18,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>5.415</b>	<b>5.498</b>	<b>5.498</b>	<b>5.570</b>	<b>5.667</b>	<b>5.733</b>	<b>5,9</b>	<b>5.415</b>	<b>5.733</b>	<b>5,9</b>
- contract	('000)	3.003	3.072	3.072	3.137	3.210	3.248	8,2	3.003	3.248	8,2
- prepaid	('000)	2.412	2.426	2.426	2.434	2.456	2.474	2,6	2.412	2.474	2,6
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>38</b>	<b>83</b>	<b>117</b>	<b>72</b>	<b>97</b>	<b>66</b>	<b>73,7</b>	<b>34</b>	<b>235</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	55	69	199	65	73	38	(30,9)	131	176	34,4
- prepaid	('000)	(16)	14	(83)	7	22	18	n.a.	(97)	48	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,1p	0,4	0,4	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>32</b>	<b>37</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>(25,0)</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>(10,0)</b>
- contract	(€)	66	75	67	60	57	59	(10,6)	63	59	(6,3)
- prepaid	(€)	2	3	2	2	2	3	50,0	1	2	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>29</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>(70,0)</b>	<b>32</b>	<b>14</b>	<b>(56,3)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>(26,7)</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>(26,7)</b>
- contract	(€)	23	20	21	17	17	16	(30,4)	22	17	(22,7)
- prepaid	(€)	6	5	6	5	5	5	(16,7)	6	5	(16,7)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>9p</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>130</b>	<b>138</b>	<b>133</b>	<b>134</b>	<b>146</b>	<b>147</b>	<b>13,1</b>	<b>132</b>	<b>142</b>	<b>7,6</b>
- contract	(min)	201	211	208	205	223	224	11,4	207	217	4,8

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/12 and EUR 1mn in Q3/13.

2 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

## NETHERLANDS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>413</b>	<b>411</b>	<b>1.664</b>	<b>393</b>	<b>406</b>	<b>412</b>	<b>(0,2)</b>	<b>1.253</b>	<b>1.211</b>	<b>(3,4)</b>
- of which Consumer		325	321	1.293	299	313	317	(2,5)	972	929	(4,4)
- of which Business		75	75	311	71	74	71	(5,3)	236	216	(8,5)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>143</b>	<b>134</b>	<b>525</b>	<b>114</b>	<b>108</b>	<b>116</b>	<b>(18,9)</b>	<b>391</b>	<b>338</b>	<b>(13,6)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,6	32,6	31,6	29,0	26,6	28,2	(6,4p)	31,2	27,9	(3,3p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>22</b>	<b>49</b>	<b>137</b>	<b>963</b>	<b>53</b>	<b>37</b>	<b>68,2</b>	<b>88</b>	<b>1.053</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>121</b>	<b>85</b>	<b>388</b>	<b>(849)</b>	<b>55</b>	<b>79</b>	<b>(34,7)</b>	<b>303</b>	<b>(715)</b>	<b>n.a.</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000) 2	288	283	283	283	272	270	(6,3)	288	270	(6,3)
- IP	('000) 2	280	275	275	274	264	261	(6,8)	280	261	(6,8)
Broadband Access Lines Retail	('000)	280	275	275	266	264	261	(6,8)	280	261	(6,8)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 3	37	41	41	45	49	55	48,6	37	55	48,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000) 2	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	342	330	1.366	311	321	324	(5,3)	1.036	956	(7,7)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.761</b>	<b>4.720</b>	<b>4.720</b>	<b>4.622</b>	<b>4.561</b>	<b>4.534</b>	<b>(4,8)</b>	<b>4.761</b>	<b>4.534</b>	<b>(4,8)</b>
- contract	('000)	3.063	3.052	3.052	3.045	3.085	3.142	2,6	3.063	3.142	2,6
- prepaid	('000)	1.697	1.668	1.668	1.578	1.476	1.392	(18,0)	1.697	1.392	(18,0)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>17</b>	<b>(41)</b>	<b>(189)</b>	<b>(98)</b>	<b>(62)</b>	<b>(27)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(148)</b>	<b>(187)</b>	<b>(26,4)</b>
- contract	('000)	34	(11)	121	(7)	40	57	67,6	132	90	(31,8)
- prepaid	('000)	(17)	(29)	(310)	(91)	(102)	(84)	n.a.	(281)	(277)	1,4
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,5</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>3,0</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>0,1p</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,2	1,6	1,3	1,6	1,3	1,2	0,0p	1,2	1,4	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>96</b>	<b>93</b>	<b>103</b>	<b>114</b>	<b>137</b>	<b>126</b>	<b>31,3</b>	<b>106</b>	<b>126</b>	<b>18,9</b>
- contract	(€)	207	199	210	224	241	216	4,3	213	227	6,6
- prepaid	(€)	22	22	26	24	18	21	(4,5)	27	21	(22,2)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>159</b>	<b>187</b>	<b>184</b>	<b>179</b>	<b>213</b>	<b>209</b>	<b>31,4</b>	<b>183</b>	<b>200</b>	<b>9,3</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>0,0</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>(4,2)</b>
- contract	(€)	34	33	35	32	33	33	(2,9)	35	32	(8,6)
- prepaid	(€)	6	5	5	4	4	4	(33,3)	5	4	(20,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>3p</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>129</b>	<b>132</b>	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>133</b>	<b>129</b>	<b>0,0</b>	<b>133</b>	<b>130</b>	<b>(2,3)</b>
- contract	(min)	184	189	195	185	187	177	(3,8)	196	183	(6,6)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/12, EUR 3mn in Q4/12, EUR 1mn in Q1/13 and EUR 4mn in Q2/13.

2 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

3 DVB-T only.

## CROATIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>269</b>	<b>239</b>	<b>992</b>	<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>(11,9)</b>	<b>753</b>	<b>695</b>	<b>(7,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>269</b>	<b>239</b>	<b>992</b>	<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>(11,9)</b>	<b>753</b>	<b>695</b>	<b>(7,7)</b>
- of which Fixed network		145	144	577	135	138	137	(5,5)	433	410	(5,3)
- of which Mobile communications		124	95	415	89	96	100	(19,4)	320	285	(10,9)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>269</b>	<b>239</b>	<b>992</b>	<b>224</b>	<b>234</b>	<b>237</b>	<b>(11,9)</b>	<b>753</b>	<b>695</b>	<b>(7,7)</b>
- of which Consumer		141	135	545	128	134	135	(4,3)	410	397	(3,2)
- of which Business		80	78	316	71	74	69	(13,8)	238	214	(10,1)
<b>EBITDA</b>	1	<b>133</b>	<b>121</b>	<b>468</b>	<b>88</b>	<b>99</b>	<b>105</b>	<b>(21,1)</b>	<b>347</b>	<b>292</b>	<b>(15,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>49,4</b>	<b>50,6</b>	<b>47,2</b>	<b>39,3</b>	<b>42,3</b>	<b>44,3</b>	<b>(5,1p)</b>	<b>46,1</b>	<b>42,0</b>	<b>(4,1p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>28</b>	<b>68</b>	<b>137</b>	<b>40</b>	<b>33</b>	<b>44</b>	<b>57,1</b>	<b>69</b>	<b>117</b>	<b>69,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>105</b>	<b>53</b>	<b>331</b>	<b>48</b>	<b>66</b>	<b>61</b>	<b>(41,9)</b>	<b>278</b>	<b>175</b>	<b>(37,1)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 19mn in Q4/12, EUR 8mn in Q1/13 and EUR 11mn in Q3/13.

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	1	1.206	1.208	1.208	1.192	1.174	1.156	(4,1)	1.206	1.156	(4,1)
- IP	('000)	1	193	288	288	303	337	460	n.a.	193	460	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)		629	633	633	634	631	631	0,3	629	631	0,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)		349	365	365	369	374	383	9,7	349	383	9,7
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		22	23	23	28	30	32	45,5	22	32	45,5
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1	280	266	266	272	277	282	0,7	280	282	0,7
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		1	2	2	3	3	4	n.a.	1	4	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)		113	84	374	77	86	88	(22,1)	290	251	(13,4)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)		<b>2.443</b>	<b>2.326</b>	<b>2.326</b>	<b>2.309</b>	<b>2.350</b>	<b>2.392</b>	<b>(2,1)</b>	<b>2.443</b>	<b>2.392</b>	<b>(2,1)</b>
- contract	('000)		1.020	1.011	1.011	1.006	1.023	1.048	2,7	1.020	1.048	2,7
- prepaid	('000)		1.423	1.315	1.315	1.303	1.326	1.344	(5,6)	1.423	1.344	(5,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>65</b>	<b>(117)</b>	<b>(93)</b>	<b>(17)</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>(33,8)</b>	<b>25</b>	<b>67</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)		(5)	(9)	(24)	(5)	17	25	n.a.	(15)	37	n.a.
- prepaid	('000)		70	(108)	(68)	(12)	24	18	(74,3)	40	30	(25,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>2,6</b>	<b>4,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,9</b>	<b>0,3p</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)		1,0	1,3	1,2	1,3	0,9	1,0	0,0p	1,2	1,1	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)		<b>8</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>50,0</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>30,0</b>
- contract	(€)		59	62	62	72	66	57	(3,4)	62	64	3,2
- prepaid	(€)		3	3	3	2	2	1	(66,7)	3	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)		<b>71</b>	<b>72</b>	<b>77</b>	<b>77</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>(16,9)</b>	<b>78</b>	<b>67</b>	<b>(14,1)</b>
<b>ARPU</b>	(€)		<b>16</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(25,0)</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>(14,3)</b>
- contract	(€)		26	18	21	17	19	19	(26,9)	22	19	(13,6)
- prepaid	(€)		8	7	7	6	7	7	(12,5)	7	7	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>30</b>	<b>36</b>	<b>31</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>40</b>	<b>10p</b>	<b>30</b>	<b>37</b>	<b>7p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)		<b>154</b>	<b>155</b>	<b>146</b>	<b>162</b>	<b>179</b>	<b>178</b>	<b>15,6</b>	<b>143</b>	<b>173</b>	<b>21,0</b>
- contract	(min)		223	228	211	231	257	253	13,5	205	247	20,5

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

## SLOVAKIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>205</b>	<b>224</b>	<b>837</b>	<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>(2,4)</b>	<b>613</b>	<b>592</b>	<b>(3,4)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>205</b>	<b>224</b>	<b>837</b>	<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>(2,4)</b>	<b>613</b>	<b>592</b>	<b>(3,4)</b>
- of which Fixed network		97	110	400	91	95	98	1,0	290	284	(2,1)
- of which Mobile communications		109	113	437	100	106	101	(7,3)	324	307	(5,2)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>205</b>	<b>224</b>	<b>837</b>	<b>192</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>(2,4)</b>	<b>613</b>	<b>592</b>	<b>(3,4)</b>
- of which Consumer		122	133	500	117	116	115	(5,7)	367	348	(5,2)
- of which Business		60	69	255	55	60	58	(3,3)	186	173	(7,0)
<b>EBITDA</b>	1	<b>89</b>	<b>94</b>	<b>354</b>	<b>84</b>	<b>78</b>	<b>87</b>	<b>(2,2)</b>	<b>260</b>	<b>249</b>	<b>(4,2)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>43,4</b>	<b>42,0</b>	<b>42,3</b>	<b>43,8</b>	<b>39,0</b>	<b>43,5</b>	<b>0,1p</b>	<b>42,4</b>	<b>42,1</b>	<b>(0,3p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>16</b>	<b>23</b>	<b>104</b>	<b>36</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>31,3</b>	<b>81</b>	<b>79</b>	<b>(2,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>73</b>	<b>71</b>	<b>250</b>	<b>48</b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>(9,6)</b>	<b>179</b>	<b>170</b>	<b>(5,0)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/12, EUR 5mn in Q4/12, EUR 1mn in Q1/13 and EUR 1mn in Q3/13.

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	1	977	960	960	945	932	919	(5,9)	977	919	(5,9)
- IP	('000)	1	256	324	324	352	433	541	n.a.	256	541	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)		420	420	420	421	422	431	2,6	420	431	2,6
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	2	170	175	175	179	184	438	n.a.	170	438	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		15	16	16	16	17	17	13,3	15	17	13,3
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	1	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		38	45	45	51	57	62	63,2	38	62	63,2
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)		98	93	386	90	90	88	(10,2)	293	268	(8,5)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)		<b>2.313</b>	<b>2.311</b>	<b>2.311</b>	<b>2.289</b>	<b>2.273</b>	<b>2.263</b>	<b>(2,2)</b>	<b>2.313</b>	<b>2.263</b>	<b>(2,2)</b>
- contract	('000)		1.457	1.463	1.463	1.455	1.455	1.454	(0,2)	1.457	1.454	(0,2)
- prepaid	('000)		857	848	848	834	817	809	(5,6)	857	809	(5,6)
<b>NET ADDS</b>	('000)		<b>(12)</b>	<b>(3)</b>	<b>(15)</b>	<b>(22)</b>	<b>(16)</b>	<b>(9)</b>	<b>25,0</b>	<b>(13)</b>	<b>(47)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)		(2)	6	16	(7)	0	(2)	0,0	10	(9)	n.a.
- prepaid	('000)		(10)	(9)	(31)	(14)	(16)	(8)	20,0	(22)	(39)	(77,3)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)		<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)		1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	(0,2p)	1,2	1,0	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)		<b>80</b>	<b>70</b>	<b>64</b>	<b>79</b>	<b>84</b>	<b>66</b>	<b>(17,5)</b>	<b>62</b>	<b>76</b>	<b>22,6</b>
- contract	(€)		138	117	109	138	141	120	(13,0)	106	133	25,5
- prepaid	(€)		4	6	3	4	4	5	25,0	2	4	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)		<b>107</b>	<b>72</b>	<b>90</b>	<b>101</b>	<b>115</b>	<b>107</b>	<b>0,0</b>	<b>97</b>	<b>108</b>	<b>11,3</b>
<b>ARPU</b>	(€)		<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>
- contract	(€)		20	19	20	18	19	18	(10,0)	20	18	(10,0)
- prepaid	(€)		4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)		<b>26</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>6p</b>	<b>25</b>	<b>31</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)		<b>125</b>	<b>133</b>	<b>126</b>	<b>135</b>	<b>144</b>	<b>140</b>	<b>12,0</b>	<b>124</b>	<b>140</b>	<b>12,9</b>
- contract	(min)		179	189	182	192	203	197	10,1	180	197	9,4

1 Since January 1, 2013, fixed-network lines have been broken down by technology. This change also includes the addition of broadband cable lines and the recognition of wholesale PSTN lines together with the unbundled local loop lines (ULLs). Prior-period comparatives have been adjusted accordingly.

2 Incl. der DIGI Slovakia since 1. September 2013.

## AUSTRIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>219</b>	<b>215</b>	<b>878</b>	<b>203</b>	<b>197</b>	<b>225</b>	<b>2,7</b>	<b>663</b>	<b>625</b>	<b>(5,7)</b>
- of which Consumer		167	168	672	142	147	172	3,0	504	461	(8,5)
- of which Business		40	39	158	36	36	41	2,5	119	113	(5,0)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>65</b>	<b>56</b>	<b>234</b>	<b>55</b>	<b>40</b>	<b>62</b>	<b>(4,6)</b>	<b>178</b>	<b>157</b>	<b>(11,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	29,7	26,0	26,7	27,1	20,3	27,6	(2,1p)	26,8	25,1	(1,7p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>24</b>	<b>30</b>	<b>97</b>	<b>37</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>(45,8)</b>	<b>67</b>	<b>69</b>	<b>3,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>41</b>	<b>26</b>	<b>137</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>49</b>	<b>19,5</b>	<b>111</b>	<b>88</b>	<b>(20,7)</b>

### OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	201	193	802	174	175	204	1,5	609	553	(9,2)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.076</b>	<b>4.104</b>	<b>4.104</b>	<b>4.090</b>	<b>4.073</b>	<b>4.044</b>	<b>(0,8)</b>	<b>4.076</b>	<b>4.044</b>	<b>(0,8)</b>
- contract	('000)	2.537	2.571	2.571	2.575	2.588	2.605	2,7	2.537	2.605	2,7
- prepaid	('000)	1.538	1.533	1.533	1.515	1.485	1.439	(6,4)	1.538	1.439	(6,4)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>6</b>	<b>29</b>	<b>45</b>	<b>(15)</b>	<b>(17)</b>	<b>(28)</b>	<b>n.a.</b>	<b>16</b>	<b>(60)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	9	34	50	4	12	18	100,0	16	34	n.a.
- prepaid	('000)	(3)	(5)	(5)	(18)	(30)	(46)	n.a.	0	(94)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>0,5p</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>0,2p</b>
- contract	(%)	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,7	0,0p	0,9	0,8	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>48</b>	<b>68</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>84</b>	<b>69</b>	<b>43,8</b>	<b>62</b>	<b>71</b>	<b>14,5</b>
- contract	(€)	114	141	140	134	189	188	64,9	140	171	22,1
- prepaid	(€)	7	10	7	4	7	5	(28,6)	6	6	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>79</b>	<b>107</b>	<b>96</b>	<b>110</b>	<b>138</b>	<b>116</b>	<b>46,8</b>	<b>91</b>	<b>121</b>	<b>33,0</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>6,3</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>(11,8)</b>
- contract	(€)	24	23	24	20	21	24	0,0	24	22	(8,3)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>40</b>	<b>(1p)</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>202</b>	<b>209</b>	<b>211</b>	<b>208</b>	<b>209</b>	<b>200</b>	<b>(1,0)</b>	<b>212</b>	<b>206</b>	<b>(2,8)</b>
- contract	(min)	285	293	296	291	291	272	(4,6)	298	285	(4,4)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q1/13.

## BULGARIA

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>86</b>	<b>93</b>	<b>378</b>	<b>83</b>	<b>87</b>	<b>30</b>	<b>(65,1)</b>	<b>285</b>	<b>200</b>	<b>(29,8)</b>
- of which Consumer		64	71	288	63	67	24	(62,5)	217	154	(29,0)
- of which Business		17	17	75	16	16	6	(64,7)	58	38	(34,5)
<b>EBITDA</b>		<b>33</b>	<b>29</b>	<b>135</b>	<b>26</b>	<b>34</b>	<b>13</b>	<b>(60,6)</b>	<b>106</b>	<b>73</b>	<b>(31,1)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,4	31,2	35,7	31,3	39,1	43,3	4,9p	37,2	36,5	(0,7p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>16</b>	<b>10</b>	<b>46</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>(68,8)</b>	<b>36</b>	<b>31</b>	<b>(13,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>17</b>	<b>19</b>	<b>89</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>(52,9)</b>	<b>70</b>	<b>42</b>	<b>(40,0)</b>

### OPERATIONALS

	Note	Q3 2012	Q4 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Change %	Q1-Q3 2012	Q1-Q3 2013	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	72	72	320	68	73	25	(65,3)	248	166	(33,1)
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.441</b>	<b>4.518</b>	<b>4.518</b>	<b>4.554</b>	<b>4.635</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>4.441</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>
- contract	('000)	2.519	2.578	2.578	2.622	2.684	0	(100,0)	2.519	0	(100,0)
- prepaid	('000)	1.922	1.941	1.941	1.932	1.951	0	(100,0)	1.922	0	(100,0)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>84</b>	<b>78</b>	<b>254</b>	<b>36</b>	<b>80</b>	<b>27</b>	<b>(67,9)</b>	<b>176</b>	<b>143</b>	<b>(18,8)</b>
- contract	('000)	38	59	177	45	62	20	(47,4)	118	126	6,8
- prepaid	('000)	46	19	77	(8)	18	7	(84,8)	58	17	(70,7)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>2,5</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,5p)</b>
- contract	(%)	1,6	1,7	1,7	1,4	1,2	1,2	(0,4p)	1,7	1,3	(0,4p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>(50,0)</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>(44,4)</b>
- contract	(€)	15	15	20	20	4	8	(46,7)	21	12	(42,9)
- prepaid	(€)	0	0	0	1	0	1	n.a.	0	0	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>(71,4)</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>(25,0)</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	(€)	8	8	9	8	8	8	0,0	10	8	(20,0)
- prepaid	(€)	2	1	2	1	2	2	0,0	2	1	(50,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>2p</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>151</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>152</b>	<b>0,7</b>	<b>149</b>	<b>149</b>	<b>0,0</b>
- contract	(min)	223	222	226	215	216	217	(2,7)	227	216	(4,8)

Due to the sale of shares the national company Bulgaria is not consolidated any more in the Segment Europe as of August 1, 2013.

# EVERYTHING EVERYWHERE (JOINT VENTURE DEUTSCHE TELEKOM - FRANCE TELECOM)

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

	Note	H1 2012 millions of GBP	Q3 2012 millions of GBP	Q4 2012 millions of GBP	H2 2012 millions of GBP	FY 2012 millions of GBP	Q1 2013 millions of GBP	Q2 2013 millions of GBP	H1 2013 millions of GBP	Q3 2013 millions of GBP	Change % (YoY)
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>3.314</b>	<b>1.671</b>	<b>1.672</b>	<b>3.343</b>	<b>6.657</b>	<b>1.605</b>	<b>1.606</b>	<b>3.211</b>	<b>1.631</b>	<b>(2,4)</b>
<b>EBITDA (AS REPORTED)</b>		<b>551</b>	—	—	<b>535</b>	<b>1.085</b>	—	—	<b>595</b>	<b>0</b>	—
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	16,6	—	—	16,0	16,3	—	—	18,5	0,0	—
<b>RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA</b>		<b>16</b>	—	—	<b>90</b>	<b>106</b>	—	—	<b>46</b>	<b>0</b>	—
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>673</b>	—	—	<b>737</b>	<b>1.410</b>	—	—	<b>734</b>	<b>0</b>	—
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	20,3	—	—	22,0	21,2	—	—	22,9	0,0	—
<b>CAPEX</b>		<b>245</b>	—	—	<b>361</b>	<b>606</b>	—	—	<b>295</b>	<b>0</b>	—

## OPERATIONAL <sup>1</sup>

	Note	H1 2012	Q3 2012	Q4 2012	H2 2012	FY 2012	Q1 2013	Q2 2013	H1 2013	Q3 2013	Change % (YoY)
<b>SERVICE REVENUE</b>	(GBP million)	<b>2.989</b>	<b>1.496</b>	<b>1.467</b>	<b>2.963</b>	<b>5.953</b>	<b>1.422</b>	<b>1.421</b>	<b>2.843</b>	<b>1.446</b>	<b>(3,3)</b>
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>27.047</b>	<b>26.913</b>	<b>26.846</b>	—	—	<b>26.441</b>	<b>25.996</b>	<b>25.996</b>	<b>25.842</b>	<b>(4,0)</b>
- contract		13.143	13.393	13.594	—	—	13.759	13.976	13.976	14.156	5,7
- prepaid		13.185	12.792	12.554	—	—	11.983	11.312	11.312	10.967	(14,3)
- home		719	728	698	—	—	699	709	709	718	(1,4)
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>(516)</b>	<b>(143)</b>	<b>(68)</b>	<b>(211)</b>	—	<b>(404)</b>	<b>(445)</b>	<b>(849)</b>	<b>(155)</b>	<b>(8,4)</b>
- contract		301	250	201	451	—	166	216	382	181	(27,6)
- prepaid		(807)	(393)	(239)	(632)	—	(571)	(671)	(1.242)	(345)	12,2
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	—	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	—	—	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	—	<b>0,0</b>	<b>(2,3p)</b>
- contract		—	1,2	1,2	—	—	1,2	1,1	—	0,0	(1,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(GBP)	—	—	<b>55</b>	—	—	<b>62</b>	<b>56</b>	—	<b>0</b>	—
- contract		—	—	146	—	—	156	147	—	0	—
- prepaid		—	—	7	—	—	11	5	—	0	—
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(GBP)	—	—	<b>206</b>	—	—	<b>193</b>	<b>168</b>	—	<b>0</b>	—
<b>ARPU</b>	(GBP)	<b>3</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	—	—	<b>18</b>	<b>18</b>	—	<b>0</b>	—
- contract		—	32	31	—	—	30	30	—	0	—
- prepaid		—	6	6	—	—	5	5	—	0	—
<b>VOICE ARPU</b>	(GBP)	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	—	—	<b>9</b>	<b>8</b>	—	<b>0</b>	—
non-voice % of ARPU	(%)	—	48,4	50,2	—	—	51,1	54,6	—	0,0	(48,4p)
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	—	<b>194</b>	<b>195</b>	—	—	<b>199</b>	<b>201</b>	—	<b>0</b>	—
- contract		—	338	335	—	—	338	335	—	0	—

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.



# CONTENT

At a Glance	4			
Excellent market position	6			
<hr/>				
<b>GROUP</b>				
Adjusted for special factors	8			
EBITDA reconciliation	9			
As reported	10			
Special factors in the consolidated income statement	11			
Details on special factors	12			
Change in the composition of the group	14			
Consolidated statement of financial position	16			
Provisions for pensions	18			
Liquidity reserve	19			
Maturity profile	20			
Net debt	21			
Net debt development	22			
Cash capex	23			
Free cash flow	24			
Personnel	25			
Exchange rates	26			
<hr/>				
		<b>GERMANY</b>		
		Financials	29	
		EBITDA reconciliation	30	
		Operational	31	
		Additional information	32	
<hr/>				
		<b>UNITED STATES</b>		
		Financials	45	
		EBITDA reconciliation	46	
		Operational	47	
		Additional information	49	
<hr/>				
		<b>EUROPE</b>		
		Financials	55	
		EBITDA reconciliation	56	
		Greece	58	
		Romania	60	
		Hungary	62	
		Poland	64	
		Czech Republic	65	
<hr/>				
		<b>EUROPE</b>		
		Netherlands	66	
		Croatia	67	
		Slovakia	69	
		Austria	71	
		Bulgaria	72	
		Everything Everywhere	73	
<hr/>				
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>		
		Financials	76	
		EBITDA reconciliation	77	
<hr/>				
		<b>GHS</b>		
		Financials	80	
		EBITDA reconciliation	81	
<hr/>				
		<b>GLOSSARY</b>		83

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1-Q3	Q1-Q3	Change
		2012	2012	2012	2013	2013	2013		2012	2013	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.245</b>	<b>2.829</b>	<b>10.016</b>	<b>2.319</b>	<b>2.273</b>	<b>2.286</b>	<b>1,8</b>	<b>7.187</b>	<b>6.878</b>	<b>(4,3)</b>
Market Unit		1.894	2.127	7.839	1.893	1.884	1.873	(1,1)	5.712	5.650	(1,1)
Telekom IT		351	702	2.177	426	390	412	17,4	1.475	1.228	(16,7)
International revenue		786	858	3.174	752	744	732	(6,9)	2.316	2.228	(3,8)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.600</b>	<b>1.771</b>	<b>6.609</b>	<b>1.607</b>	<b>1.579</b>	<b>1.556</b>	<b>(2,8)</b>	<b>4.838</b>	<b>4.742</b>	<b>(2,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>186</b>	<b>240</b>	<b>747</b>	<b>175</b>	<b>221</b>	<b>203</b>	<b>9,1</b>	<b>507</b>	<b>599</b>	<b>18,1</b>
Market Unit		161	213	648	131	174	179	11,2	435	484	11,3
Telekom IT		25	27	99	44	47	24	(4,0)	72	115	59,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	8,3	8,5	7,5	7,5	9,7	8,9	0,6p	7,1	8,7	1,6p
Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(173)	(637)	(167)	(163)	(151)	4,4	(464)	(481)	(3,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		28	67	110	8	58	52	85,7	43	118	n.a.
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>1,2</b>	<b>2,4</b>	<b>1,1</b>	<b>0,3</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>1,1p</b>	<b>0,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>289</b>	<b>393</b>	<b>1.187</b>	<b>212</b>	<b>215</b>	<b>275</b>	<b>(4,8)</b>	<b>794</b>	<b>702</b>	<b>(11,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(103)</b>	<b>(153)</b>	<b>(440)</b>	<b>(37)</b>	<b>6</b>	<b>(72)</b>	<b>30,1</b>	<b>(287)</b>	<b>(103)</b>	<b>64,1</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.614</b>	<b>3.622</b>	<b>8.737</b>	<b>2.098</b>	<b>1.983</b>	<b>1.801</b>	<b>11,6</b>	<b>5.115</b>	<b>5.882</b>	<b>15,0</b>

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

	Note	Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1-Q3	Q1-Q3	Change
		2012	2012	2012	2013	2013	2013		2012	2013	
		millions of €	%	millions of €	millions of €	%					
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.245</b>	<b>2.829</b>	<b>10.016</b>	<b>2.319</b>	<b>2.273</b>	<b>2.286</b>	<b>1,8</b>	<b>7.187</b>	<b>6.878</b>	<b>(4,3)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.600</b>	<b>1.771</b>	<b>6.609</b>	<b>1.607</b>	<b>1.579</b>	<b>1.556</b>	<b>(2,8)</b>	<b>4.838</b>	<b>4.742</b>	<b>(2,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>103</b>	<b>66</b>	<b>342</b>	<b>115</b>	<b>52</b>	<b>134</b>	<b>30,1</b>	<b>276</b>	<b>301</b>	<b>9,1</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	4,6	2,3	3,4	5,0	2,3	5,9	1,3p	3,8	4,4	0,6p
Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(185)	(649)	(181)	(162)	(152)	3,8	(464)	(495)	(6,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		(55)	(119)	(307)	(66)	(110)	(18)	67,3	(188)	(194)	(3,2)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>289</b>	<b>393</b>	<b>1.187</b>	<b>212</b>	<b>215</b>	<b>275</b>	<b>(4,8)</b>	<b>794</b>	<b>702</b>	<b>(11,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(186)</b>	<b>(327)</b>	<b>(845)</b>	<b>(97)</b>	<b>(163)</b>	<b>(141)</b>	<b>24,2</b>	<b>(518)</b>	<b>(401)</b>	<b>22,6</b>

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Shared Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

The operations of Regional Services and Solutions (RSS) have been managed by the Germany operating segment since January 1, 2013 and no longer by the Systems Solutions operating segment to allow a more focused market approach.

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

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.245</b>	<b>2.829</b>	<b>10.016</b>	<b>2.319</b>	<b>2.273</b>	<b>2.286</b>	<b>1,8</b>	<b>7.187</b>	<b>6.878</b>	<b>(4,3)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(55)	(119)	(307)	(66)	(110)	(18)	67,3	(188)	(194)	(3,2)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(185)	(649)	(181)	(162)	(152)	3,8	(464)	(495)	(6,7)
<b>= EBITDA</b>		<b>103</b>	<b>66</b>	<b>342</b>	<b>115</b>	<b>52</b>	<b>134</b>	<b>30,1</b>	<b>276</b>	<b>301</b>	<b>9,1</b>
EBITDA margin	%	4,6	2,3	3,4	5,0	2,3	5,9	1,3p	3,8	4,4	0,6p
- Special factors affecting EBITDA		(83)	(174)	(405)	(60)	(169)	(69)	16,9	(231)	(298)	(29,0)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>186</b>	<b>240</b>	<b>747</b>	<b>175</b>	<b>221</b>	<b>203</b>	<b>9,1</b>	<b>507</b>	<b>599</b>	<b>18,1</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	8,3	8,5	7,5	7,5	9,7	8,9	0,6p	7,1	8,7	1,6p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(83)</b>	<b>(174)</b>	<b>(405)</b>	<b>(60)</b>	<b>(169)</b>	<b>(69)</b>	<b>16,9</b>	<b>(231)</b>	<b>(298)</b>	<b>(29,0)</b>
- of which personnel		(52)	(101)	(238)	(30)	(57)	(49)	5,8	(137)	(136)	0,7
- of which other		(31)	(73)	(167)	(30)	(112)	(20)	35,5	(94)	(162)	(72,3)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(83)</b>	<b>(186)</b>	<b>(417)</b>	<b>(74)</b>	<b>(168)</b>	<b>(70)</b>	<b>15,7</b>	<b>(231)</b>	<b>(312)</b>	<b>(35,1)</b>
- of which personnel		(52)	(101)	(238)	(30)	(57)	(49)	5,8	(137)	(136)	0,7
- of which other		(31)	(85)	(179)	(44)	(111)	(21)	32,3	(94)	(176)	(87,2)

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Shared Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

The operations of Regional Services and Solutions (RSS) have been managed by the Germany operating segment since January 1, 2013 and no longer by the Systems Solutions operating segment to allow a more focused market approach.

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



# CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	6		
<hr/>			
<b>GROUP</b>			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Liquidity reserve	19		
Maturity profil	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		<b>GERMANY</b>	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		<b>UNITED STATES</b>	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	65
<hr/>			
		<b>EUROPE</b>	
		Netherlands	66
		Croatia	67
		Slovakia	69
		Austria	71
		Bulgaria	72
		Everything Everywhere	73
<hr/>			
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		<b>GHS</b>	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
<hr/>			
		<b>GLOSSARY</b>	83

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)<sup>1</sup>

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>775</b>	<b>2.835</b>	<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>(8,1)</b>	<b>2.060</b>	<b>2.087</b>	<b>1,3</b>
of which: Digital Business Units		205	265	868	213	234	224	9,3	603	671	11,3
<b>NET REVENUE</b>		<b>265</b>	<b>320</b>	<b>1.078</b>	<b>250</b>	<b>272</b>	<b>260</b>	<b>(1,9)</b>	<b>758</b>	<b>782</b>	<b>3,2</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(154)</b>	<b>(320)</b>	<b>(715)</b>	<b>(99)</b>	<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(395)</b>	<b>(365)</b>	<b>7,6</b>
of which: Digital Business Units		27	10	137	30	25	44	63,0	127	99	(22,0)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(22,3)	(41,3)	(25,2)	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(2,1p)	(19,2)	(17,5)	1,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(193)	(185)	(753)	(164)	(166)	(183)	5,2	(568)	(513)	9,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(347)	(505)	(1.468)	(263)	(277)	(338)	2,6	(963)	(878)	8,8
<b>CASH CAPEX</b>		<b>50</b>	<b>113</b>	<b>379</b>	<b>77</b>	<b>94</b>	<b>97</b>	<b>94,0</b>	<b>266</b>	<b>268</b>	<b>0,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(204)</b>	<b>(433)</b>	<b>(1.094)</b>	<b>(176)</b>	<b>(205)</b>	<b>(252)</b>	<b>(23,5)</b>	<b>(661)</b>	<b>(633)</b>	<b>4,2</b>

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>775</b>	<b>2.835</b>	<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>(8,1)</b>	<b>2.060</b>	<b>2.087</b>	<b>1,3</b>
of which: Digital Business Units		205	265	868	213	234	224	9,3	603	671	11,3
<b>NET REVENUE</b>		<b>265</b>	<b>320</b>	<b>1.078</b>	<b>250</b>	<b>272</b>	<b>260</b>	<b>(1,9)</b>	<b>758</b>	<b>782</b>	<b>3,2</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(217)</b>	<b>(521)</b>	<b>(997)</b>	<b>(120)</b>	<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>3,2</b>	<b>(476)</b>	<b>(491)</b>	<b>(3,2)</b>
of which: Digital Business Units		26	8	132	19	19	41	57,7	124	79	(36,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(31,4)	(67,2)	(35,2)	(17,4)	(21,2)	(33,1)	(1,7p)	(23,1)	(23,5)	(0,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(193)	(185)	(753)	(164)	(166)	(183)	5,2	(568)	(513)	9,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(410)	(706)	(1.750)	(284)	(327)	(393)	4,1	(1.044)	(1.004)	3,8
<b>CASH CAPEX</b>		<b>50</b>	<b>113</b>	<b>379</b>	<b>77</b>	<b>94</b>	<b>97</b>	<b>94,0</b>	<b>266</b>	<b>268</b>	<b>0,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(267)</b>	<b>(634)</b>	<b>(1.376)</b>	<b>(197)</b>	<b>(255)</b>	<b>(307)</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(742)</b>	<b>(759)</b>	<b>(2,3)</b>

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Group Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>691</b>	<b>775</b>	<b>2.835</b>	<b>691</b>	<b>761</b>	<b>635</b>	<b>(8,1)</b>	<b>2.060</b>	<b>2.087</b>	<b>1,3</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(410)	(706)	(1.750)	(284)	(327)	(393)	4,1	(1.044)	(1.004)	3,8
- Depreciation, amortization and impairment losses		(193)	(185)	(753)	(164)	(166)	(183)	5,2	(568)	(513)	9,7
<b>= EBITDA</b>		<b>(217)</b>	<b>(521)</b>	<b>(997)</b>	<b>(120)</b>	<b>(161)</b>	<b>(210)</b>	<b>3,2</b>	<b>(476)</b>	<b>(491)</b>	<b>(3,2)</b>
EBITDA margin	%	(31,4)	(67,2)	(35,2)	(17,4)	(21,2)	(33,1)	(1,7p)	(23,1)	(23,5)	(0,4p)
- Special factors affecting EBITDA		(63)	(201)	(282)	(21)	(50)	(55)	12,7	(81)	(126)	(55,6)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(154)</b>	<b>(320)</b>	<b>(715)</b>	<b>(99)</b>	<b>(111)</b>	<b>(155)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(395)</b>	<b>(365)</b>	<b>7,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(22,3)	(41,3)	(25,2)	(14,3)	(14,6)	(24,4)	(2,1p)	(19,2)	(17,5)	1,7p

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

	Note	Q3 2012 millions of €	Q4 2012 millions of €	FY 2012 millions of €	Q1 2013 millions of €	Q2 2013 millions of €	Q3 2013 millions of €	Change %	Q1-Q3 2012 millions of €	Q1-Q3 2013 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(63)</b>	<b>(201)</b>	<b>(282)</b>	<b>(21)</b>	<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>12,7</b>	<b>(81)</b>	<b>(126)</b>	<b>(55,6)</b>
- of which personnel		(61)	(95)	(243)	(22)	(53)	(53)	13,1	(148)	(128)	13,5
- of which other		(2)	(106)	(39)	1	3	(2)	n.a.	67	2	(97,0)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(63)</b>	<b>(201)</b>	<b>(282)</b>	<b>(21)</b>	<b>(50)</b>	<b>(55)</b>	<b>12,7</b>	<b>(81)</b>	<b>(126)</b>	<b>(55,6)</b>
- of which personnel		(61)	(95)	(243)	(22)	(53)	(53)	13,1	(148)	(128)	13,5
- of which other		(2)	(106)	(39)	1	3	(2)	n.a.	67	2	(97,0)

<sup>1</sup> As of July 1, 2012, Deutsche Telekom reorganized the Group's IT structure and pooled all internal IT units from the Germany and Systems Solutions operating segments as well as Group Headquarters & Group Services into the new Telekom IT unit within the Systems Solutions operating segment.

Since January 1, 2013, the tasks and functions of Group Technology including the Global Network Factory, which was previously part of Group Headquarters & Group Services, have been reported under the Europe operating segment.

The prior-year figures have been adjusted for better comparability.



# DTAG

## GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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



# KONZERN-ZWISCHENBERICHT

1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2013

|||| 9M2013



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK.

	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Veränderung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup> Mio. €
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	15 525	14 651	6,0	44 467	43 462	2,3	58 169
davon: Inlandsanteil	%			42,7	44,1		44,3
davon: Auslandsanteil	%			57,3	55,9		55,7
Betriebsergebnis (EBIT)	1 896	(8 753)	n.a.	5 113	(5 670)	n.a.	(3 962)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	588	(7 021)	n.a.	1 682	(5 994)	n.a.	(5 353)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	823	929	(11,4)	2 400	2 337	2,7	2 537
EBITDA	4 468	4 646	(3,8)	12 579	13 263	(5,2)	17 995
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	4 659	4 782	(2,6)	13 364	13 965	(4,3)	17 973
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	32,6		30,0	32,1		30,9
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	€	(1,63)	n.a.	0,39	(1,39)	n.a.	(1,24)
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				115 301	108 163	6,6	107 942
Eigenkapital				32 015	30 410	5,3	30 531
Eigenkapitalquote	%			27,8	28,1		28,3
Netto-Finanzverbindlichkeiten				39 726	39 001	1,9	36 860
Cash Capex	(2 378)	(2 198)	(8,2)	(7 600)	(5 993)	(26,8)	(8 432)
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 640	4 002	(9,0)	9 623	10 166	(5,3)	13 577
Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum) <sup>b</sup>	1 427	2 344	(39,1)	3 574	5 134	(30,4)	6 239
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2 139)	(1 951)	(9,6)	(5 691)	(5 143)	(10,7)	(6 671)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 090)	(2 474)	55,9	(2 210)	(6 247)	64,6	(6 601)

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

<sup>b</sup> Sowie vor AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS.

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK.

	30.09.2013	31.12.2012	Veränderung 30.09.2013/ 31.12.2012 %	30.09.2012	Veränderung 30.09.2013/ 30.09.2012 %
	Mio.	Mio.		Mio.	
Festnetz-Anschlüsse	31,3	32,4	(3,4)	32,8	(4,6)
Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup>	17,3	17,2	0,6	17,1	1,2
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	140,3	127,8	9,8	126,9	10,6

<sup>a</sup> Ohne Wholesale.

<sup>b</sup> Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Glossar des Geschäftsberichts 2012 (Seite 301 ff.).

# INHALTSVERZEICHNIS.

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Entwicklung im Konzern
- 6 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Die T-Aktie
- 7 Wichtige Ereignisse im dritten Quartal 2013

## 9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 9 Wirtschaftliches Umfeld
- 11 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 11 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 16 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 31 Risiko- und Chancensituation
- 33 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 34 Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung

## 35 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 35 Konzern-Bilanz
- 36 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 37 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 38 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 40 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 41 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle
  
- 56 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 57 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 58 — WEITERE INFORMATIONEN

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

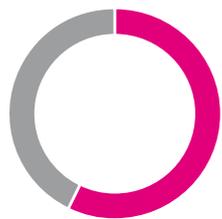
# AN UNSERE AKTIONÄRE.

## ENTWICKLUNG IM KONZERN.



### Konzernumsatz.

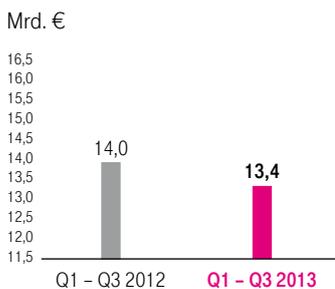
- Der Konzernumsatz stieg um 2,3%.
- Insbesondere unser operatives Segment USA trug durch den Einbezug der MetroPCS seit dem 1. Mai 2013 sowie den ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei.
- In unserem operativen Segment Europa belasteten immer noch schwierige ökonomische Rahmenbedingungen, erhebliche regulierungsbedingte Preisänderungen sowie ein hoher Wettbewerbsdruck unseren Umsatz.
- Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreis- sowie negativen Wechselkurseffekten blieb der Konzernumsatz nahezu stabil auf Vorjahresniveau.



■ 57,3% Ausland  
■ 42,7% Inland

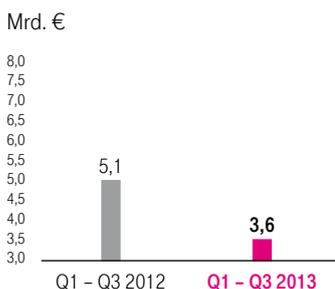
### Anteil Ausland am Konzernumsatz.

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 57,3% (Q1 – Q3 2012: 55,9%).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS um 3,7 Prozentpunkte.



### EBITDA bereinigt.

- Das bereinigte EBITDA sank um 4,3%. Hier wirkten sich Wechselkurseffekte von insgesamt 0,1 Mrd. € negativ aus.
- Positive Auswirkungen: Fokussierung auf werthaltige Umsätze im Zusammenhang mit Fernsehangeboten und Datenumsätze im Mobilfunk.
- Negative Auswirkungen: höhere Marktinvestitionen in den USA, wettbewerbsbedingte Anschlussverluste im Festnetz, regulierungsbedingte Preisänderungen, Sonderabgaben sowie staatliche Sparprogramme. Unser umfassendes Kosten-Management konnte die negativen Effekte teilweise auffangen.

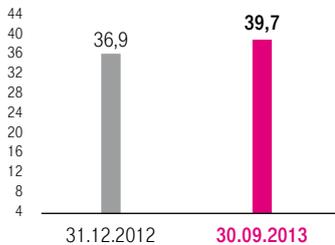


### Free Cashflow (vor Ausschüttung, Investitionen in Spektrum).<sup>a</sup>

- Der Free Cashflow verringerte sich auf 3,6 Mrd. €.
- Der Rückgang ist Folge unserer Strategie, verstärkt in den Ausbau und die Modernisierung unserer Netzinfrastruktur zu investieren.
- Der Cash Capex erhöhte sich, u. a. bedingt durch die Investitionen für den LTE-Netzausbau in unseren operativen Segmenten USA und Europa, um 0,8 Mrd. €. In unserem Heimatmarkt Deutschland investierten wir schwerpunktmäßig in die „Netze der Zukunft“ wie Glasfaser- und LTE-Infrastruktur.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit verminderte sich um 0,8 Mrd. €.

<sup>a</sup> Sowie vor AT&T-Transaktion und Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS (siehe Seite 15).

Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten.**

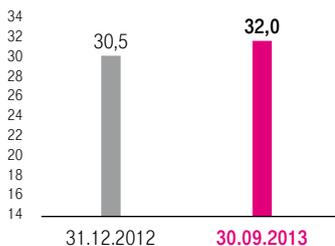
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2012 um 7,8 % auf 39,7 Mrd. €. Im Vergleich zum 30. September des Vorjahres erhöhten sich die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 0,7 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten: der erstmalige Einbezug der MetroPCS (3,4 Mrd. €), Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen (2,2 Mrd. €) sowie Spektrumerwerbe, v. a. in den Niederlanden, Rumänien und Polen (1,2 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten: der Free Cashflow (3,6 Mrd. €), der Verkauf der Anteile an der Globul und der Germanos (0,7 Mrd. €) sowie der Verkauf der Anteile an der Hellas Sat (0,2 Mrd. €).

Mrd. €

**Konzernüberschuss/-fehlbetrag.**

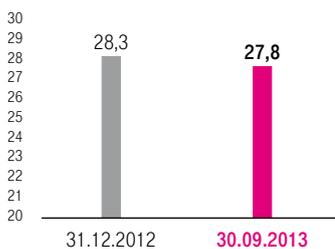
- Der Konzernüberschuss erhöhte sich auf 1,7 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten: geringere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, v. a. begründet durch die im dritten Quartal 2012 vorgenommene Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA von rund 7,4 Mrd. € nach Steuern sowie verminderte Abschreibungen aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik im operativen Segment Deutschland.
- Leichter Anstieg des bereinigten Konzernüberschusses von 2,3 Mrd. € auf 2,4 Mrd. €.

Mrd. €

**Eigenkapital.**

- Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2012 um 4,9 % auf 32,0 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten: der erstmalige Einbezug der MetroPCS (2,0 Mrd. €), der Konzernüberschuss (1,7 Mrd. €) sowie die im Rahmen der Gewährung der Sachdividende durchgeführte Kapitalerhöhung (1,1 Mrd. €).
- Vermindernd wirkten: Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2012 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG (3,0 Mrd. €), Währungsumrechnung inkl. Minderheiten (0,6 Mrd. €) und Dividendenausschüttungen an Minderheiten in Beteiligungen (0,4 Mrd. €).

%

**Eigenkapitalquote.**

- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2012 um 6,8 %, v. a. aufgrund des erstmaligen Einbezugs der MetroPCS.
- Als Folge daraus verringerte sich die Eigenkapitalquote auf 27,8 % und bewegte sich damit unverändert innerhalb unserer Zielbandbreite von 25 bis 35 %.

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2013 setzte sich im Deutsche Telekom Konzern die insgesamt erfreuliche Entwicklung aus dem Halbjahr fort. Der Umsatz konnte im Vorjahresvergleich zulegen. Durch die erstmalige Einbeziehung der MetroPCS sowie den ungebrochen starken Zugang an Neukunden trugen insbesondere die USA zu der Entwicklung bei. Basierend auf der Entwicklung im dritten Quartal haben wir abermals unsere Gesamtjahresprognose für den Neukundenzugang in den USA nach oben korrigiert. Der Umsatz in Deutschland ist zwar nach wie vor leicht rückläufig, dennoch hält der Trend in Richtung

Stabilisierung an. Der Umsatz in Europa ist weiterhin durch hohen Wettbewerbsdruck, schwierige ökonomische Rahmenbedingungen und anhaltende Regulierungsmaßnahmen negativ beeinflusst. Vor diesem Hintergrund und bedingt durch höhere Aufwendungen für die Kundengewinnung war das bereinigte EBITDA im Konzern rückläufig. Insbesondere niedrigere Abschreibungen kompensierten jedoch den Rückgang, sodass der bereinigte Konzernüberschuss im Vorjahresvergleich leicht zulegen konnte.

## DIE T-AKTIE.

Aktienrendite der T-Aktie in den ersten drei Quartalen 2013. (%)

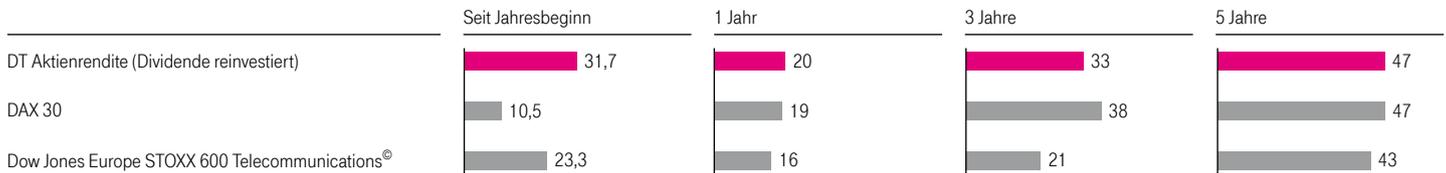


■ DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert) ■ DAX 30 ■ Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®

### Entwicklung der T-Aktie.

		Q1 - Q3 2013	Q1 - Q3 2012	Gesamtjahr 2012
<b>XETRA SCHLUSSKURSE</b>				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	10,72	9,57	8,60
Höchster Kurs	€	10,81	10,04	10,04
Niedrigster Kurs	€	8,01	7,71	7,71
<b>GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES</b>				
DAX 30	%	4,4	4,5	3,8
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	1,8	2,0	1,6
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	11,1	11,4	10,5
Marktkapitalisierung	Mrd. €	47,7	41,4	37,2
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 451	4 321	4 321

### Historische Performance der T-Aktie zum 30. September 2013. (%)



Während des dritten Quartals 2013 konnten die internationalen Aktienmärkte deutlich an Fahrt gewinnen. Die sich abzeichnende weitere konjunkturelle Erholung in den USA, die anhaltende Politik der Notenbanken, die Märkte zu niedrigen Zinsen mit Geld zu versorgen sowie das Ausbleiben weiterer schlechter Nachrichten in Zusammenhang mit der Schuldenkrise in Europa ließen die Börsen neue Höchststände erreichen. So legte z. B. der Dow Jones um rund 15 % zu. Der Dow Jones Euro STOXX 50<sup>®</sup> gewann in den ersten neun Monaten rund 9%, während der DAX 30 rund 11 % zulegte.

Der europäische Telekommunikationssektor konnte in diesem Zeitraum deutlich stärker zulegen als die allgemeinen Börsenindizes. Zum 30. September 2013 stand der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications<sup>®</sup> um rund 23% höher als zu Jahresbeginn. Maßgeblich beeinflusst wurde diese positive Entwicklung durch zwei Faktoren: zum einen die Erwartung eines stärker auf Investitionsförderung ausgerichteten europäischen Regulierungsrahmens und zum anderen eine sich abzeichnende Konsolidierung des europäischen Telekommunikationssektors.

Von diesem positiven Umfeld profitierte auch die Aktie der Deutschen Telekom, welche die ersten drei Quartale mit einem Kurs von 10,72 € oder einem Plus von rund 22% beendete. Auf Total Return-Basis (Aktienkurs-Performance plus reinvestierter Dividende) legte die T-Aktie in den ersten neun Monaten sogar um 32% zu.

Neben dem Rückenwind aus dem positiven Umfeld für den europäischen Telekommunikationssektor profitierte die T-Aktie von der Veröffentlichung unserer Geschäftszahlen für das erste Halbjahr Anfang August. Insbesondere die stärker als erwartet ausgefallene Trendwende beim Kundenwachstum in den USA während des zweiten Quartals und der weitere Ausblick für das US-Geschäft verliehen der Kursentwicklung zusätzliche Dynamik.

## WICHTIGE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2013.

**Unternehmenstransaktionen.** Am 31. Juli 2013 wurde der **Verkauf der Cosmo Bulgaria Mobile (Globul) und Germanos Telecom Bulgaria (Germanos)** von der zum operativen Segment Europa gehörenden OTE an den norwegischen Telekommunikationsanbieter Telenor vollzogen, der 100% der Anteile erworben hat. Alle zuständigen Behörden haben der Transaktion zugestimmt. Der angepasste Verkaufspreis betrug 0,6 Mrd. €. Der Ertrag aus der Entkonsolidierung betrug 0,1 Mrd. € (vor Steuern).

Die **DIGI Slovakia** wurde zum 1. September 2013 als 100%-Tochter der Slovak Telekom in unser operatives Segment Europa aufgenommen. Nach erfolgreichen Verhandlungen wurde der Kaufvertrag am 14. Mai 2013 abgeschlossen. Die Wettbewerbsbehörde hatte dem Erwerb am 31. Juli 2013 zugestimmt. Der Kaufpreis betrug 0,1 Mrd. €. Mit dem Erwerb der DIGI Slovakia erweitert die Slovak Telekom ihr TV-Portfolio.

**Kooperationen.** Unsere Mobilfunk-Kunden in Deutschland haben seit Anfang August die Möglichkeit, die digitalen Abonnements der Medienmarken „DIE WELT“ und „BILD“ als Optionen zu ihrem Vertrag hinzuzubuchen. Mit der Kooperation verbinden wir zusammen mit **Axel Springer** unsere starken Marken und Erfahrungen, um eine Wachstumsoffensive im mobilen Bereich zu starten.

Zusammen mit **United Internet** haben wir im August 2013 eine Brancheninitiative für sichere E-Mail-Kommunikation in Deutschland gestartet. Mit „E-Mail made in Germany“ setzen wir auf einen weiteren Sicherheitsstandard, der derzeit Nutzern von T-Online.de, GMX, WEB.DE und freenet erstmals eine automatische Verschlüsselung von Daten auf allen Übertragungswegen ermöglicht und zusichert, dass die Daten nur gemäß deutschem Datenschutz verarbeitet werden.

Im Rahmen unserer bestehenden strategischen Partnerschaft mit der **Deutsche Annington Immobilien Gruppe** konnten wir bis zum Ende des dritten Quartals 2013 mehr als 42 000 Haushalte an unser TV-Netz anschließen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, einen Großteil der Wohnungen der Deutschen Annington mit TV-Diensten zu versorgen und teilweise mit Glasfaser auszustatten.

**Investitionen in Netze und Spektren.** Mit **LTE+** sind im Netz der Deutschen Telekom jetzt Geschwindigkeiten von bis zu 150 MBit/s möglich. Die neue Technologie funktioniert ab sofort in allen Städten und Ballungszentren, die bisher mit bis zu 100 MBit/s versorgt sind. Damit steht LTE+ in weit über 100 deutschen Städten direkt zur Verfügung. Auch unser LTE-Netzausbau in Europa schreitet weiter voran: In der **Tschechischen Republik** bieten wir seit Anfang Oktober 2013 LTE-Technologie, u. a. in Prag, an.

In **Ungarn** erwarb die Magyar Telekom Laufzeitenverlängerungen ihrer bestehenden Frequenzen in den 0,9 GHz- und 1,8 GHz-Bändern bis zum Jahr 2022.

**Neue Produkte.** Mit **simpliTV** weitete unsere Tochtergesellschaft T-Mobile Austria ihr Produktangebot auf TV aus. Das neue, einfache Antennenfernsehen mit bis zu 40 TV-Sendern, davon neun in High Definition, ist seit Mitte September 2013 in allen unseren österreichischen Shops erhältlich.

T-Mobile US hat im Juli 2013 Phase 2 ihres „Uncarrier“-Wertversprechens **Just Upgrade My Phone** („JUMP!“) bekannt gegeben. Kunden, die entsprechende Voraussetzungen erfüllen, den Kauf ihres ersten Endgeräts mittels Ratenkauf (Equipment Installment Plan – „EIP“) finanzieren und sich bei JUMP! anmelden, können ihr Endgerät sechs Monate nach Anmeldung bis zu zweimal im Jahr gegen ein Höherwertigeres eintauschen. Tauscht der Kunde sein gebrauchtes Endgerät gegen ein Neues ein, erhält er eine Gutschrift für die ausstehenden Raten des Altgeräts.

**Auszeichnungen.** Beim großen „connect“-Netztest 2013 haben wir uns erneut im Wettbewerb in unserem Heimatmarkt Deutschland durchgesetzt. Die neuen IP-basierten Anschlüsse bekamen beim Telefonieren Bestnoten für Zuverlässigkeit und Sprachqualität. Auch bei der Datenübertragung bescheinigten uns die Tester sehr gute Ergebnisse sowie eine hohe und stabile Rundum-Performance.

Zum vierten Mal in Folge hat unser deutsches Mobilfunknetz den ersten Platz beim bundesweiten Netztest des Fachportals „**CHIP Online**“ belegt. Auch unser erstmals getestetes LTE-Netz ragte im Test heraus und bietet unseren Kunden die stabilsten und höchsten Download- sowie Upload-Raten.

**Neue Großkundenverträge.** **RWE** lagert ihre europaweiten Arbeitsplatzsysteme für die kommenden fünf Jahre an T-Systems aus. Die Telekom Tochter betreibt künftig das Management von rund 40 000 Arbeitsplatzsystemen des Energieversorgers. Die **Europäische Kommission** hat T-Systems den Zuschlag für einen Dreijahres-Rahmenvertrag zum Aufbau einer Kommunikationsinfrastruktur für den elektronischen Datenaustausch zwischen der europäischen Verwaltung und den Mitgliedsländern erteilt.

# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT.

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD.

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die Entwicklung der Weltwirtschaft in den ersten neun Monaten 2013, das regulatorische Umfeld sowie die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken und den Ausblick eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter der Voraussetzung, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

### Entwicklung der Weltwirtschaft.

Das globale Wirtschaftswachstum war in den ersten drei Quartalen 2013 weiterhin eher verhalten. Den leichten Verbesserungen in West- und Zentraleuropa, die seit Jahresmitte zu erkennen sind, stand eine weitere Abschwächung der Wachstumsraten in den Schwellenländern gegenüber. Der Internationale Währungsfonds geht in seiner aktuellen Prognose davon aus, dass die Weltwirtschaft nur noch um 2,9% wächst. Im April hatte er noch einen Zuwachs von 3,3% und im Juli von 3,1% prognostiziert.

In unseren Kernmärkten verzeichneten nahezu alle Volkswirtschaften eine leichte Verbesserung ihrer konjunkturellen Lage. In Deutschland konnte das BIP dank eines saisonalen Wachstumsschubs stärker zulegen als zuvor prognostiziert. Die US-Wirtschaft verzeichnete zwar eine weitere Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der privaten Haushalte und des Immobilienmarkts, gleichzeitig bremsen jedoch die negativen Effekte der Budget-Einsparungen des diesjährigen Staatshaushalts eine positivere Entwicklung. In unserem operativen Segment Europa konnten im Sommer nahezu alle Volkswirtschaften eine Verbesserung ihrer konjunkturellen Entwicklung verzeichnen. So schwächte sich erstmals der starke Rückgang der Wirtschaftsleistung Griechenlands ab. Erste Frühindikatoren signalisieren dort eine weitere Verbesserung. Auch die Volkswirtschaften der Niederlande, Kroatiens und der Tschechischen Republik verzeichneten eine Verbesserung ihrer weiterhin negativen Wachstumsraten. Die Volkswirtschaften in Rumänien, Großbritannien, Polen, der Slowakei, Ungarn und Österreich konnten im dritten Quartal 2013 einen Anstieg ihrer Wachstumsraten verzeichnen.

### Entwicklung des BIP in unseren Kernländern.

	Q3 2013 gegenüber Q3 2012 %
Deutschland	0,6
USA	1,4
Griechenland	(4,4)
Rumänien	2,3
Polen	1,2
Ungarn	0,5
Tschechische Republik	(0,6)
Kroatien	(0,8)
Niederlande	(0,8)
Slowakei	0,9
Österreich	0,4
Großbritannien	1,5

Quelle: Oxford Economics, Prognose Stand Oktober 2013.

### Gesamtwirtschaftliches Risiko.

Die Konjunkturerwicklung wird maßgeblich beeinflusst durch die europäischen Staatsschulden- und Bankenrisiken sowie die weitere konjunkturelle Entwicklung in den USA. Der US-Haushaltsstreit wurde kurzfristig beigelegt, allerdings wurde die Schuldenobergrenze des Staatshaushalts nur bis Anfang 2014 befristet angehoben. Sollte es zu einer erneuten Verschärfung des Haushaltsstreits und zu einer temporären Zahlungsunfähigkeit der US-Regierung kommen, könnte dies zu einer Belastung der US- und auch der Weltwirtschaft führen. Darüber hinaus haben die aktuellen politischen Turbulenzen in Italien erneut gezeigt, dass die europäische Staatsschulden- und Bankenkrise nach wie vor ein großes Risiko darstellt. Weiterhin ist auch die zukünftige Ausgestaltung der Geldpolitik, v. a. die der amerikanischen Zentralbank, ein mögliches globalökonomisches Risiko. Zudem besteht die Gefahr, dass sich internationale politische und militärische Krisenherde, wie die Unruhen in Nahost, negativ auf die Weltwirtschaft auswirken können.

### Ausblick.

Führende Institutionen und Banken sehen unter der Voraussetzung, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen eine Verbesserung des weltwirtschaftlichen Ausblicks. Nach dem leichten Rückgang der Weltwirtschaft in 2013 wird für 2014 ein Anstieg der weltweiten Produktion prognostiziert. Vor allem eine weitere positive wirtschaftliche Entwicklung in den USA – ausgehend von einer langfristigen Einigung zur Anhebung der Schuldenobergrenze – sowie eine moderate Verbesserung der europäischen Volkswirtschaften werden mittelfristig die Wachstumsperspektiven für die Weltwirtschaft mitbestimmen. Für eine nachhaltige Stärkung der wirtschaftlichen Entwicklungen in den USA, Deutschland und den Ländern unseres operativen Segments Europa wird entscheidend sein, ob die Regierungen und die Notenbanken die positive Wachstumsdynamik aufrecht erhalten und stabilisieren können. Der Euro-Raum verspricht mittelfristig eine Besserung, wobei die Gefahr eines erneuten Ausbruchs der Schuldenkrise bestehen bleibt und weiter für Unsicherheit sorgt.

### Telekommunikationsmarkt.

Im aktuellen „Ovum Global Telecoms Market Outlook“ für die Jahre 2013 bis 2018 gehen die Marktforscher davon aus, dass die weltweiten Mobilfunk-Anschlüsse von 6,5 Mrd. in 2012 auf 8,1 Mrd. bis 2018 ansteigen werden. Dieser Anstieg wird v. a. vom starken Wachstum in den Schwellenländern getrieben. Der weltweite Festnetz-Markt wird nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts von 2012 bis 2018 bei den Sprachumsätzen einen jährlichen Rückgang von 5% verzeichnen. Die weltweiten Breitband-Umsätze werden im selben Zeitraum mit einer Wachstumsrate von 5% pro Jahr steigen.

In unseren Kernmärkten hat es im abgelaufenen Quartal folgende wesentliche Marktveränderungen gegeben: Die Telefónica Deutschland hat im Juli 2013 den Abschluss einer Vereinbarung über den Erwerb von **E-Plus**, der deutschen Tochtergesellschaft des niederländischen Telekommunikationskonzerns KPN, bekannt gegeben. Der Erwerb erfolgt vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Aufsichtsbehörden.

Das am 30. Juli 2013 vorgelegte freiwillige, öffentliche Übernahmeangebot von Vodafone für **Kabel Deutschland** wurde von der EU-Wettbewerbsbehörde am 20. September 2013 ohne Auflagen genehmigt. Damit ist die letzte wesentliche Vollzugsbedingung für das Übernahmeangebot von Vodafone an die Aktionäre der Kabel Deutschland erfüllt.

Vodafone hat Anfang September 2013 eine Vereinbarung mit Verizon über den Verkauf ihres Anteils von 45% am US-Mobilfunk-Markt tätigen Gemeinschaftsunternehmen **Verizon Wireless** in Höhe von 130 Mrd. US-\$ getroffen.

### Regulierung.

**Grünes Licht für Vectoring.** Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat nach ihrem Entscheidungsentwurf zur „Änderung der Regulierungsverordnung für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung“ vom 9. April 2013 und dem entsprechend veröffentlichten Notifizierungsentwurf vom 9. Juli 2013, am 29. August 2013 die neue Regulierungsverordnung für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) veröffentlicht. Der Entscheidung vorausgegangen war ein Antrag der Telekom Deutschland GmbH vom 19. Dezember 2012 auf Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen sowie zwei öffentliche mündliche Verhandlungen zur Einführung von VDSL-Vectoring durch die BNetzA am 24. Januar 2013 und 24. April 2013. Mit der Entscheidung gibt die BNetzA grundsätzlich „grünes Licht“ für den Einsatz der Übertragungstechnologie Vectoring in Deutschland. Die Entscheidung der Behörde gibt uns allerdings noch keine endgültige Rechtssicherheit, da für uns einige Regelungen unter dem Vorbehalt eines bestimmten Vorleistungsangebots (Bitstream Access) stehen. Dieses Angebot muss in einem weiteren Verwaltungsverfahren durch die BNetzA festgelegt werden. Außerdem ist die Entscheidung so angelegt, dass die Anreize im ländlichen Raum zu investieren für die Deutsche Telekom erheblich reduziert werden. Das nunmehr beginnende Standardangebotsverfahren zur detaillierten Ausgestaltung der Vorleistungsangebote wird voraussichtlich bis Anfang 2014 dauern, sodass ab diesem Zeitpunkt Vectoring in Deutschland eingesetzt werden kann.

**Entgelterhöhung für die Teilnehmer-Anschlussleitung in Deutschland.** Am 26. Juni 2013 hat die BNetzA die finale Entscheidung zu den monatlichen Überlassungsentgelten für die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) veröffentlicht. Demnach steigt das Entgelt für die wichtigste TAL-Variante um 11 Cent auf 10,19 €. Das Entgelt für die – kürzere – Leitung vom Kabelverzweiger (KVZ-TAL) sinkt um 38 Cent auf 6,79 €. Die Entgelte gelten ab dem 1. Juli 2013 für drei Jahre.

**Regulierung von Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelten in Deutschland.** Die Europäische Kommission hat am 1. März bzw. am 8. April 2013 sog. „ernsthafte Zweifel“ an den Entwürfen der BNetzA zu den Regulierungsverordnungen und Entgeltentscheidungen zur Mobilfunk-Terminierung (MTR) bzw. Festnetz-Terminierung (IC) geäußert. Bezüglich der Mobilfunk-Terminierungsentgelte hat die Kommission am 27. Juni 2013 der BNetzA empfohlen, die MTR-Beschlussentwürfe zurückzuziehen oder abzuändern. Die Kommission hat jedoch kein Vetorecht für diese BNetzA-Entscheidungen. Am 19. Juli 2013 hat die BNetzA die finalen MTR-Entscheidungen veröffentlicht. Die Entgelthöhe entspricht den bereits zum 1. Dezember 2012 im Rahmen einer vorläufigen Genehmigung festgesetzten Entgelten (1,85 Cent/Min. rückwirkend ab dem 1. Dezember 2012 und 1,79 Cent/Min. ab dem 1. Dezember 2013). Die Entgeltreduzierung wirkte sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 in Höhe von 94 Mio. € negativ auf unsere Umsatzerlöse im Mobilfunk aus. Die finale Entscheidung zu den Festnetz-Terminierungsentgelten wurde am 30. August 2013 veröffentlicht. Auch hier wurden die Entgelte in Höhe der bereits seit dem 1. Dezember 2012 vorläufig genehmigten Entgelte festgesetzt.

### Rückwirkende Entgeltgenehmigung für die Teilnehmer-Anschlussleitung.

Die BNetzA hat am 24. Juni 2013 die TAL-Einmalentgelte für den Zeitraum 1. Juli 2005 bis 30. Juni 2007 für einzelne Wettbewerber auf Basis von Urteilen des Verwaltungsgerichts Köln rückwirkend neu festgesetzt. Im Vergleich zu den ursprünglich genehmigten Entgelten reduzieren sich die verschiedenen Entgeltpositionen zwischen 3,6 und 13,9%. Am 23. September 2013 hat die BNetzA die TAL-Einmalentgelte für den Zeitraum 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 rückwirkend neu festgesetzt. Auch hier war die ursprüngliche Entgeltgenehmigung durch ein Urteil des Verwaltungsgerichts Köln für die Kläger aufgehoben worden. Im Vergleich zur ursprünglichen Entgeltgenehmigung aus dem Jahr 2004 fallen die Entgelte im Gesamteffekt niedriger aus, obwohl einzelne Entgeltpositionen auch gestiegen sind.

**Entgeltabsenkungen bei Beteiligungen.** In Griechenland hat die Regulierungsbehörde die Vorleistungspreise für VDSL gesenkt. Mit Geltungsfrist des neuen Kostenmaßstabs für Terminierungsentgelte aus der diesbezüglichen EU-Empfehlung kam es seit dem 1. Januar 2013 zur Umsetzung erheblicher Kürzungen der Mobilfunk-Terminierungsentgelte in Ungarn, Polen, Kroatien, Griechenland und Montenegro im Bereich von 25 bis 45% im Vergleich zu den Entgelten aus Dezember 2012.

**Europäisches Regulierungsumfeld.** Die Europäische Kommission hat am 11. September 2013 eine an die nationalen Regulierungsbehörden gerichtete Empfehlung „über einheitliche Nichtdiskriminierungsverpflichtungen und Kostenrechnungsmethoden zur Förderung des Wettbewerbs und zur Verbesserung des Umfelds für Breitbandinvestitionen“ verabschiedet. Die Maßnahme knüpft an die am 12. Juli 2012 angekündigte Neuausrichtung der Regulierung zur Förderung von Investitionen in Breitband-Zugangsnetze an. Die Europäische Kommission hat zudem am 11. September 2013 dem Europäischen Parlament und dem Rat Vorschläge für eine EU-Verordnung zur weiteren Entwicklung des Binnenmarkts für elektronische Kommunikation vorgelegt. Der Entwurf sieht neben positiven Vorschlägen zur Frequenzpolitik und zu Regulierungsprinzipien auch regulatorische Einschnitte bei den Tarifen für Roaming (insbesondere für eingehende Anrufe) und innereuropäische internationale Gespräche vor. Gleichzeitig sollen Kundenschutz-Regelungen weiter harmonisiert werden, die zu zusätzlichen Belastungen für die Anbieter von Telekommunikationsdiensten führen können. Auch sind neue Regelungen zur Netzneutralität vorgesehen. Im laufenden Gesetzgebungsverfahren in EU-Parlament und Rat sind weitere Änderungen zu erwarten. Die Kommission avisiert eine Verabschiedung der Verordnung bis April 2014, die sich jedoch bis in die erste Jahreshälfte 2015 verschieben kann.

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG.

Hinsichtlich unserer **Konzernstruktur, -strategie und -steuerung** verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2012 (Geschäftsbericht 2012, Seite 70 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich hierzu keine wesentlichen Änderungen.

Als Ergebnis der Neuausrichtung der zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen fiel zum 1. Januar 2013 der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang wurde das Segment in Group Headquarters & Group Services umbenannt. Aufgaben der neuen Konzernzentrale sind die konzernweite Ausrichtung und Steuerung des Konzerns, die Regelungsgebung, das Initiieren konzernweiter strategischer Projekte und die entsprechende Umsetzungs- und Erfolgsmessung. Die neu formierten Group Services erbringen ihre Leistungen als Dienstleister für den gesamten Konzern.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Das Aufgabengebiet des Bereichs Group Technology umfasst die effiziente und kundengerechte Bereitstellung von Technologien, Plattformen und Services für Mobilfunk und Festnetz. Die Global Network Factory gestaltet und betreibt ein weltweites Netzwerk, um den Kunden Sprach- und Datenkommunikation anbieten zu können. Die Änderung des Ausweises wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 50).

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS.

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS.

#### Umsatz.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 erzielten wir einen Konzernumsatz von 44,5 Mrd. €, der damit um 1,0 Mrd. € über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug unser operatives Segment USA mit dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS zum 1. Mai 2013 sowie dem ungebrochen starken Zugang an Neukunden zu dieser Umsatzentwicklung bei. Belastend wirkten der intensive Wettbewerb, die zum Teil erheblichen regulierungsbedingten Preisänderungen sowie die in den ersten neun Monaten immer noch schwierige konjunkturelle Lage in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten, musste jedoch insgesamt leichte

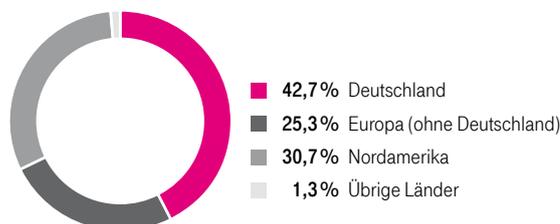
Umsatzrückgänge hinnehmen. Die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft belastete den Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft.

Nach Berücksichtigung von Konsolidierungskreisereffekten von insgesamt 1,4 Mrd. € sowie negativen Wechselkurseffekten von 0,5 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, blieb der Konzernumsatz nahezu stabil auf Vorjahresniveau. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

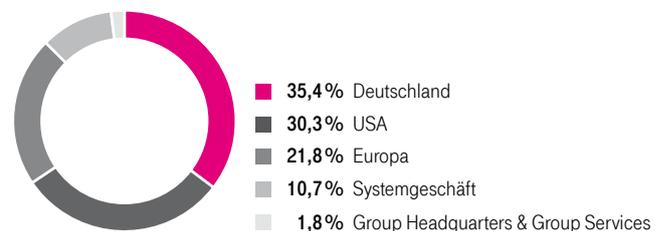
### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>13 785</b>	<b>15 157</b>	<b>15 525</b>	<b>14 651</b>	<b>6,0</b>	<b>44 467</b>	<b>43 462</b>	<b>2,3</b>	<b>58 169</b>
Deutschland	5 566	5 565	5 670	5 736	(1,2)	16 801	17 005	(1,2)	22 736
USA	3 541	4 825	5 108	3 915	30,5	13 474	11 578	16,4	15 371
Europa	3 327	3 420	3 436	3 654	(6,0)	10 183	10 812	(5,8)	14 406
Systemgeschäft	2 319	2 273	2 286	2 245	1,8	6 878	7 187	(4,3)	10 016
Group Headquarters & Group Services	691	761	635	691	(8,1)	2 087	2 060	1,3	2 835
Intersegmentumsatz	(1 659)	(1 687)	(1 610)	(1 590)	(1,3)	(4 956)	(5 180)	4,3	(7 195)

### Regionale Umsatzverteilung.



### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz.



Unser operatives Segment Deutschland leistete mit einem Anteil von 35,4 % unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Während unser operatives Segment USA seinen Anteil am Konzernumsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode u. a. aufgrund des Einbezugs der MetroPCS um 3,7 Prozentpunkte erhöhte, nahmen die Anteile unserer operativen Segmente Europa, Deutschland und Systemgeschäft ab. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 55,9 auf 57,3 %.

#### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 0,7 Mrd. € auf 12,6 Mrd. €. Im EBITDA der ersten neun Monate 2013 waren insgesamt negative Sondereinflüsse von 0,8 Mrd. € enthalten. Diese setzten sich im Wesentlichen aus Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaß-

nahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen zusammen. In Zusammenhang mit der Veräußerung der T-Systems Italia entstand ein Verlust von rund 0,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkten sich Entkonsolidierungsgewinne aus den Veräußerungen unserer Beteiligungen an der Hellas Sat von rund 0,1 Mrd. € sowie an der Globul und Germanos von ebenfalls insgesamt rund 0,1 Mrd. € aus.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 ein gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,6 Mrd. € vermindertes **bereinigtes EBITDA** von 13,4 Mrd. €. Dabei wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,1 Mrd. € negativ auf dessen Entwicklung aus. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

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

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>4 288</b>	<b>4 417</b>	<b>4 659</b>	<b>4 782</b>	<b>(2,6)</b>	<b>13 364</b>	<b>13 965</b>	<b>(4,3)</b>	<b>17 973</b>
Deutschland	2 255	2 279	2 375	2 401	(1,1)	6 909	7 092	(2,6)	9 166
USA	888	930	1 082	994	8,9	2 900	3 035	(4,4)	3 840
Europa	1 089	1 107	1 162	1 345	(13,6)	3 358	3 732	(10,0)	4 936
Systemgeschäft	175	221	203	186	9,1	599	507	18,1	747
Group Headquarters & Group Services	(99)	(111)	(155)	(154)	(0,6)	(365)	(395)	7,6	(715)
Überleitung	(20)	(9)	(8)	10	n.a.	(37)	(6)	n.a.	(1)

#### EBIT.

Das EBIT des Konzerns stieg gegenüber den ersten neun Monaten 2012 von minus 5,7 Mrd. € auf plus 5,1 Mrd. €. Dieser Anstieg ist v. a. auf die Verringerung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 11,5 Mrd. € zurückzuführen. Begründet ist dies durch die im dritten Quartal des Vorjahres vorgenommene Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA. Darüber hinaus lagen die planmäßigen Abschreibungen um 0,8 Mrd. € unter dem Vorjahresvergleichswert. Eine reduzierte Abschreibungsbasis, welche im Wesentlichen durch die im Vorjahr erfasste Wertminderung im operativen Segment USA begründet ist, sowie das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik im operativen Segment Deutschland sind hierfür ursächlich.

#### Ergebnis vor Ertragsteuern.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 10,5 Mrd. € auf 3,0 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,3 Mrd. € auf minus 2,1 Mrd. €. Dies stand v. a. im Zusammenhang mit dem Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija im ersten Quartal des Vorjahres. Aus dem Abschluss der Transaktion resultierte damals ein Erlös von 0,2 Mrd. €. Unser Zinsergebnis blieb im Vorjahresvergleich stabil bei minus 1,6 Mrd. €.

#### Konzernüberschuss/-fehlbetrag.

Der Konzernüberschuss erhöhte sich auf 1,7 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,9 Mrd. €. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 48).

Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis reduzierte sich auf 0,4 Mrd. €, vorwiegend bedingt durch den Verkauf der Anteile an der Telekom Srbija im Vorjahr. Erhöhend wirkte sich der Verkauf von Globul und Germanos mit insgesamt 0,1 Mrd. € aus.

#### Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt).

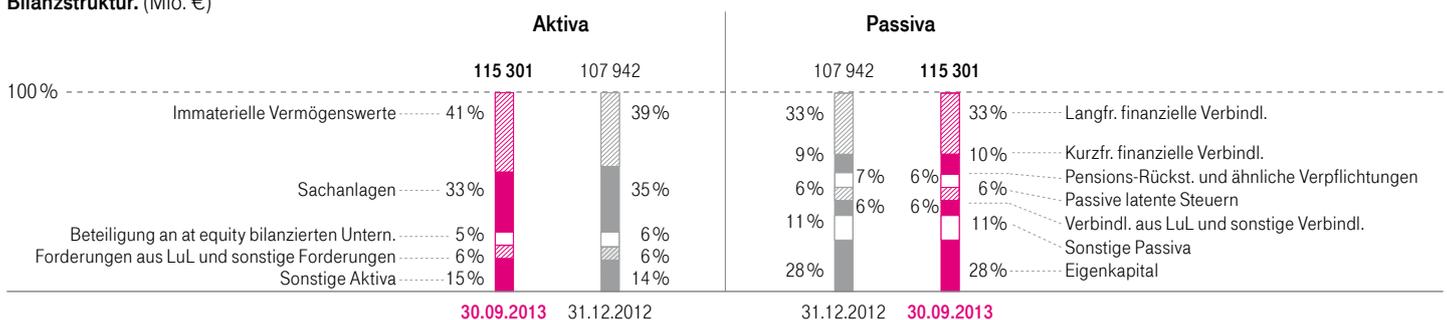
	Q1 – Q3 2013	Q1 – Q3 2012
Deutschland	68 022	68 996
USA	31 962	30 367
Europa	56 783	58 861
Systemgeschäft	50 869	52 659
Group Headquarters & Group Services	22 195	22 043
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>229 831</b>	<b>232 926</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	21 465	23 154

Der durchschnittliche Mitarbeiterbestand sank im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode um 1,3%. Im operativen Segment Deutschland verringerte sich der durchschnittliche Personalbestand gegenüber der Vergleichsperiode um 1,4% aufgrund des sozialverträglichen Personalab- und -umbaus. Der Abbau wurde zum Teil durch Neueinstellungen von Nachwuchskräften kompensiert. Dies führte gleichzeitig zu einem Abbau von externen Service-Kräften. In unserem operativen Segment USA stieg die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter in den ersten neun Monaten 2013 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 5,3%. Dieser Anstieg ist auf die Übernahme der fast 3 400 MetroPCS-Beschäftigten durch T-Mobile US als Folge des Zusammenschlusses im zweiten Quartal 2013 zurückzuführen. Ohne Berücksichtigung dieses Effekts sank die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr aufgrund weniger Mitarbeiter in den Bereichen Kundengewinnung, Netze/IT und Verwaltung infolge von Restrukturierungsmaßnahmen. Dies wurde teilweise durch eine höhere Zahl von Mitarbeitern im Kunden-Support ausgeglichen. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der durchschnittliche

Mitarbeiterbestand um 3,5%. Zu diesem Rückgang trugen Abbauprogramme v. a. in Griechenland bei, die infolge von Effizienzsteigerungsmaßnahmen durchgeführt wurden. Zusätzlich dazu verringerte sich der durchschnittliche Mitarbeiterbestand durch die Veräußerung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien. Gegenläufig wirkten sich die Eigenerstellung von vormals fremdbezogenen Leistungen (Insourcing) in Ungarn sowie der Erwerb der DIGI Slovakia aus. In unserem operativen Segment Systemgeschäft reduzierte sich die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl um 3,4%. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus den Personalumbaumaßnahmen im Inland, wurde jedoch teilweise durch Insourcing sowie durch den Aufbau von Produktionskapazitäten im Ausland kompensiert. Im Segment Group Headquarters & Group Services stieg die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode um 0,7%. Zurückzuführen war dies hauptsächlich auf die Bündelung unserer Group Services und den Personalaufbau in der DBU. Gegenläufig wirkte ein geringerer Personalbestand bei Vivento.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS.**

Bilanzstruktur. (Mio. €)



Unsere **Bilanzsumme** erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 7,4 Mrd. €, maßgeblich bedingt durch den Erwerb der MetroPCS zum 1. Mai 2013 (Detailliertere Angaben hierzu sind dem Kapitel „Veränderung des Konsolidierungskreises und Transaktionen unter Eigentümern“ im Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 43 ff. zu entnehmen). Darüber hinaus war unsere Konzern-Bilanz v. a. durch folgende Effekte beeinflusst.

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen um 5,1 Mrd. € auf 46,8 Mrd. €. Aus dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS resultierten buchwerterhöhende Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 4,1 Mrd. €. Der wesentliche Anteil entfiel auf FCC-Lizenzen in Höhe von 2,9 Mrd. € sowie einen im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Kundenstamm von 0,8 Mrd. €. In den Zugängen der immateriellen Vermögenswerte sind im Wesentlichen Spektrum-erwerbe von insgesamt 1,4 Mrd. € und ein aus dem Erwerb der MetroPCS resultierender Goodwill von 1,0 Mrd. € enthalten. Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,5 Mrd. € sowie Währungskurseffekte in Höhe von 0,6 Mrd. € standen dem entgegen.

Die **Sachanlagen** stiegen um 0,2 Mrd. € auf 37,7 Mrd. € an. Aus dem Erwerb der MetroPCS resultierten Konsolidierungskreiseffekte von 1,0 Mrd. €. Diese entfielen auf technische Anlagen und Maschinen in Höhe von 0,7 Mrd. € sowie auf Grundstücke und Bauten von 0,3 Mrd. €. Investitionen von 5,8 Mrd. € erhöhten den Buchwert der Sachanlagen. Enthalten sind u. a. Investitionen für den LTE-Netzausbau im operativen Segment USA sowie für Glasfaser- und LTE-Infrastruktur im operativen Segment Deutschland. Gegenläufig wirkten sich v. a. planmäßige Abschreibungen in Höhe von 4,9 Mrd. €, Währungskurseffekte sowie Abgänge von Vermögenswerten aus dem Verkauf von Globul und

Germanos in Höhe von jeweils 0,3 Mrd. € und sonstige Abgänge in Höhe von 0,2 Mrd. € aus.

Die Anteile an **at equity bilanzierten Unternehmen** verringerten sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 um 0,5 Mrd. € auf 6,2 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem Joint Venture Everything Everywhere. Wechselkurseffekte und erhaltene Dividendenzahlungen verringerten den Beteiligungsbuchwert um jeweils 0,2 Mrd. €. Ein Verlust von 0,1 Mrd. € trug ebenfalls zur Verringerung des Buchwerts bei.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** stiegen um 0,7 Mrd. € auf 7,1 Mrd. €, v. a. aufgrund eines höheren Anteils von auf Ratenzahlung verkaufter Endgeräte in unserem operativen Segment USA. Dies ist die Folge der von der T-Mobile US verfolgten Strategie, Endgeräte über die neu eingeführten Tarife nicht mehr preisreduziert, sondern z. B. über einen Finanzierungsplan zu veräußern.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 30. September 2013 folgende wesentliche Effekte enthalten: Im Rahmen des Erwerbs der MetroPCS gingen **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** von 1,6 Mrd. € zu. Die **langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte** sanken im Wesentlichen aufgrund des Rückgangs langfristiger Derivate.

Die kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2012 um 4,7 Mrd. € auf insgesamt 49,3 Mrd. € erhöht. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 49 des Konzern-Zwischenab-

schluss zu entnehmen. Der erstmalige Einbezug der MetroPCS wirkte sich in Höhe von 5,1 Mrd. € erhöhend auf die finanziellen Verbindlichkeiten aus.

Der Rückgang bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,1 Mrd. € war im Wesentlichen auf versicherungsmathematische Gewinne zurückzuführen.

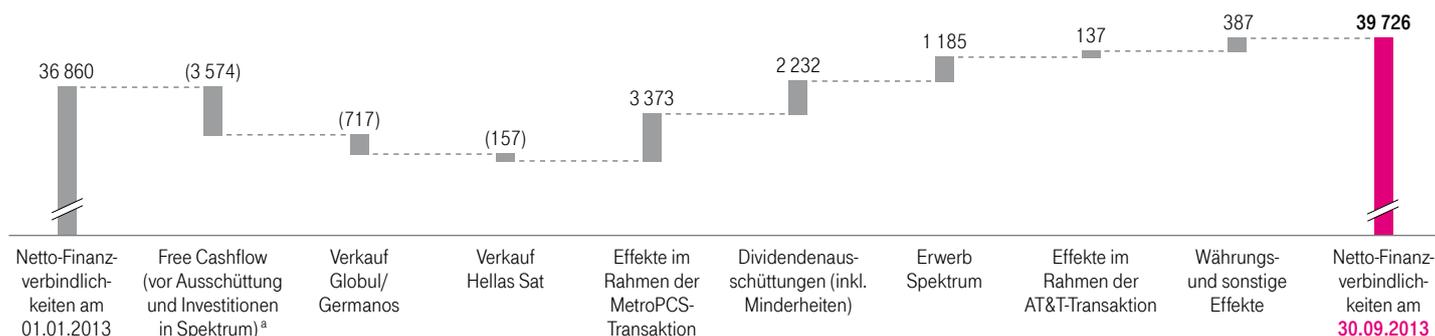
Der Anstieg bei den **passiven latenten Steuern** in Höhe von 0,9 Mrd. € auf 6,8 Mrd. € ist im Wesentlichen auf den erstmaligen Einbezug der MetroPCS und auf die Bildung von Bewertungsunterschieden bei den FCC-Lizenzen, die nach IFRS nicht planmäßig abgeschrieben werden, zurückzuführen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2012 durch intensivierete Maßnahmen im Rahmen der LTE-Netzwerkmodernisierung und ein gestiegenes Bevorratungsvolumen an Endgeräten (v. a. Smartphones) um 0,3 Mrd. € auf insgesamt 6,7 Mrd. € erhöht.

In den **sonstigen Passiva** war zum 30. September 2013 der folgende wesentliche Effekt enthalten: Zugänge in den **übrigen Schulden** von 0,3 Mrd. € aufgrund des erstmaligen Einbezugs der MetroPCS.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2012 um 1,5 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der erstmalige Einbezug der MetroPCS in Höhe von insgesamt 2,0 Mrd. € und der Überschuss in Höhe von 2,1 Mrd. €. Einen vermindernenden Effekt auf das Eigenkapital hatte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2012 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 3,0 Mrd. €. Davon wurden 1,1 Mrd. € als Sachdividende gewährt, für welche eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche durchgeführt wurde. Ebenfalls mindernd wirkten sich ergebnisneutrale Währungsumrechnungseffekte von 0,6 Mrd. € (inkl. Minderheiten) sowie Dividendenausschüttungen an Minderheiten in Beteiligungen in Höhe von 0,4 Mrd. € aus.

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten. (Mio. €)



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

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem 31. Dezember 2012 um 2,9 Mrd. € auf 39,7 Mrd. €; im Vergleich zum 30. September 2012 erhöhten sie sich um 0,7 Mrd. €. Der erstmalige Einbezug der MetroPCS wirkte sich in Höhe von 3,4 Mrd. € erhöhend auf die Netto-Finanzverbindlichkeiten aus. Zudem trugen u. a. die geleisteten Dividendenzahlungen inkl. an Minderheiten in Beteiligungen in Höhe von 2,2 Mrd. € und die Spektrumerwerbe in Höhe von insgesamt 1,2 Mrd. €, v. a. in den Niederlanden, Rumänien und Polen, zu einem Anstieg bei. Gegenläufig hatten der Free Cashflow vor Ausschüttung und

Investitionen in Spektrum in Höhe von 3,6 Mrd. € und die Verkäufe von Globul und Germanos sowie Hellas Sat in Höhe von insgesamt 0,9 Mrd. € einen mindernden Effekt auf die Netto-Finanzverbindlichkeiten.

Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 58 ff.).

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

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>OPERATIVER CASHFLOW<sup>a</sup></b>	<b>3 811</b>	<b>3 664</b>	<b>4 052</b>	<b>4 602</b>	<b>(12,0)</b>	<b>11 527</b>	<b>12 481</b>	<b>(7,6)</b>	<b>16 232</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(764)	(540)	(411)	(415)	1,0	(1 715)	(1 849)	7,2	(2 185)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT<sup>a</sup></b>	<b>3 047</b>	<b>3 124</b>	<b>3 641</b>	<b>4 187</b>	<b>(13,0)</b>	<b>9 812</b>	<b>10 632</b>	<b>(7,7)</b>	<b>14 047</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen ( <b>CASH CAPEX</b> )	(2 087)	(2 068)	(2 260)	(1 910)	(18,3)	(6 415)	(5 664)	(13,3)	(8 021)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	78	53	46	67	(31,3)	177	166	6,6	213
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)<sup>a</sup></b>	<b>1 038</b>	<b>1 109</b>	<b>1 427</b>	<b>2 344</b>	<b>(39,1)</b>	<b>3 574</b>	<b>5 134</b>	<b>(30,4)</b>	<b>6 239</b>

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

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 1,6 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren der gesunkene operative Cashflow sowie der Anstieg des Cash Capex. Letzteres ist Folge unserer Strategie, national wie international gezielt in die Verbesserung der Netzqualität und -abdeckung sowie in die weitere Modernisierung unserer „Netze der Zukunft“ zu investieren.

Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode sank der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,8 Mrd. € auf 9,8 Mrd. €. Negativ wirkten sich im Vorjahresvergleich um 0,3 Mrd. € geringere vom Joint Venture Everything Everywhere erhaltene Dividenden und um 0,2 Mrd. € höhere Abfindungszahlungen aus. Höhere Marktinvestitionen in unserem operativen Segment USA belasteten unseren Cashflow zusätzlich. Positiv wirkten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,1 Mrd. € niedrigere Nettozinszahlungen sowie um 0,1 Mrd. € höhere Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsswaps aus.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 48 f. zu entnehmen.

**ZWÖLFMONATSRECHNUNG.**

Obwohl die Deutsche Telekom in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen Einflüssen im Hinblick auf ihre Ertrags- und Finanzlage unterliegt, haben wir die letzten zwölf Monate mit dem Gesamtjahr 2012 verglichen, da die Ergebniswerte durch Sondereinflüsse beeinträchtigt waren.

	01.10.2012 bis 30.09.2013 Mio. €	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>		
Umsatzerlöse	59 174	58 169
Betriebsergebnis (EBIT)	6 821	(3 962)
Abschreibungen	(10 490)	(21 957)
EBITDA	17 311	17 995
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	17 372	17 973
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 323	(5 353)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	2 600	2 537
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	€ 0,54	(1,24)
<b>CASHFLOW</b>		
Cashflow aus Geschäftstätigkeit <sup>a</sup>	13 227	14 047
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (Cash Capex)	(8 772)	(8 021)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	224	213
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum) <sup>a</sup>	4 679	6 239

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

Die Umsatzerlöse stiegen um 1,0 Mrd. €. Maßgeblich bedingt war dies durch den erstmaligen Einbezug der MetroPCS zum 1. Mai 2013 im operativen Segment USA.

Die Veränderungen beim Betriebsergebnis (EBIT) und bei den Abschreibungen resultierten im Wesentlichen aus einer im dritten Quartal 2012 vorgenommenen Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA in Höhe von 10,6 Mrd. €. Zudem war in den Folgeperioden der Buchwert bei den Sachanlagen und bei den immateriellen Vermögenswerten durch die Wertminderung reduziert; insoweit entstanden geringere planmäßige Abschreibungen. Im operativen Segment Deutschland führte das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik zu geringeren planmäßigen Abschreibungen.

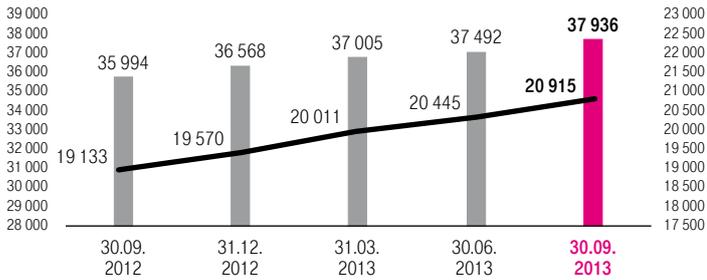
Der Rückgang beim bereinigten EBITDA resultierte v. a. aus höheren Marktinvestitionen in den USA, wettbewerbsbedingten Anschlussverlusten im Festnetz, regulierungsbedingten Preisänderungen, Sonderabgaben sowie staatlichen Sparprogrammen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE.

### DEUTSCHLAND.

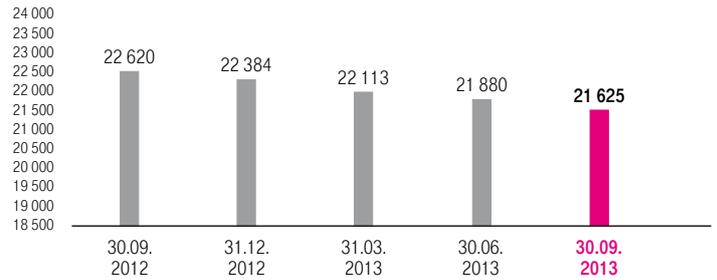
#### KUNDENENTWICKLUNG.

Mobilfunk-Kunden. (Tsd.)

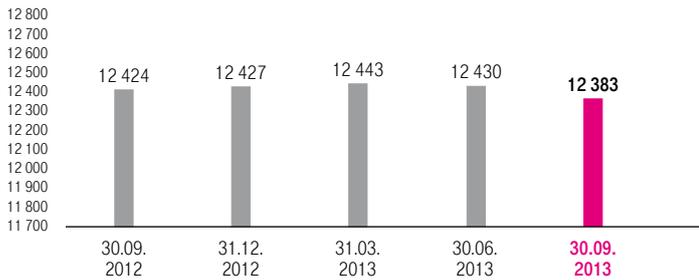


— Vertragskunden

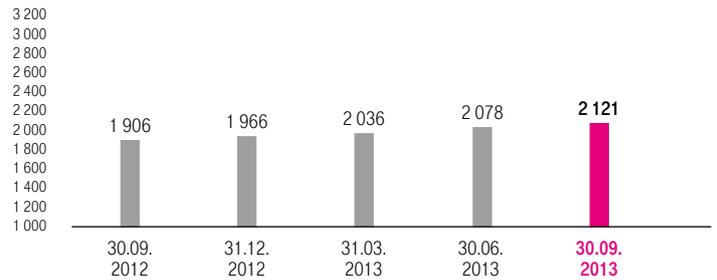
Festnetz-Anschlüsse. (Tsd.)



Breitband-Anschlüsse. (Tsd.)



TV-Kunden (IPTV, Sat).<sup>a</sup> (Tsd.)



<sup>a</sup> Angeschlossene Kunden.

	30.09.2013	30.06.2013	Veränderung 30.09.2013/ 30.06.2013	31.12.2012	Veränderung 30.09.2013/ 31.12.2012	30.09.2012	Veränderung 30.09.2013/ 30.09.2012
	Tsd.	Tsd.	%	Tsd.	%	Tsd.	%
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	37 936	37 492	1,2	36 568	3,7	35 994	5,4
Vertragskunden	20 915	20 445	2,3	19 570	6,9	19 133	9,3
Prepaid-Kunden	17 021	17 047	(0,2)	16 997	0,1	16 861	0,9
Festnetz-Anschlüsse	21 625	21 880	(1,2)	22 384	(3,4)	22 620	(4,4)
davon: IP-basiert	1 774	1 474	20,4	937	89,3	750	n.a.
Breitband-Anschlüsse	12 383	12 430	(0,4)	12 427	(0,4)	12 424	(0,3)
TV (IPTV, Sat)	2 121	2 078	2,1	1 966	7,9	1 906	11,3
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	9 299	9 359	(0,6)	9 436	(1,5)	9 453	(1,6)
Wholesale entbündelte Anschlüsse	1 495	1 418	5,4	1 303	14,7	1 283	16,5
Wholesale gebündelte Anschlüsse	419	455	(7,9)	518	(19,1)	562	(25,4)
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	29 623	29 343	1,0	28 811	2,8	28 513	3,9
Vertragskunden	15 159	14 762	2,7	13 990	8,4	13 650	11,1
Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	14 463	14 581	(0,8)	14 821	(2,4)	14 864	(2,7)
Festnetz-Anschlüsse	17 109	17 331	(1,3)	17 789	(3,8)	18 004	(5,0)
davon: IP-basiert	1 629	1 355	20,2	856	90,3	696	n.a.
Breitband-Anschlüsse	9 983	10 024	(0,4)	10 039	(0,6)	10 037	(0,5)
TV (IPTV, Sat)	1 948	1 906	2,2	1 804	8,0	1 748	11,4
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	8 314	8 149	2,0	7 757	7,2	7 481	11,1
Vertragskunden	5 755	5 683	1,3	5 581	3,1	5 483	5,0
Prepaid-Kunden (M2M) <sup>a</sup>	2 558	2 467	3,7	2 176	17,6	1 997	28,1
Festnetz-Anschlüsse	3 465	3 490	(0,7)	3 510	(1,3)	3 527	(1,8)
davon: IP-basiert	128	103	24,3	55	n.a.	40	n.a.
Breitband-Anschlüsse	2 074	2 080	(0,3)	2 062	0,6	2 058	0,8
TV (IPTV, Sat)	172	170	1,2	161	6,8	157	9,6

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt der Ausweis M2M (Maschine zu Maschine) ausschließlich bei den Prepaid-Geschäftskunden im Mobilfunk. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

## Gesamt.

In unserem Heimatmarkt Deutschland konnten wir uns unter den regulatorischen und wettbewerbsbedingten Rahmenbedingungen speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten. In den ersten drei Quartalen 2013 setzten sich mehrere positive Trends fort. Gegenüber dem Jahresende 2012 haben wir bis zum Ende des dritten Quartals 2013 insgesamt 1 368 Tsd. Mobilfunk-Kunden hinzugewonnen. Den Smartphone-Absatz konnten wir in den ersten drei Quartalen 2013 auf 3,2 Mio. steigern. Im Festnetz werden unsere Glasfaser-Produkte immer wichtiger. Die Gesamtzahl der Anschlüsse (VDSL und FTTH) stieg gegenüber dem Jahresende 2012 um 401 Tsd. auf 1,4 Mio. Bis zum Ende des dritten Quartals 2013 konnten wir bereits 1,8 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse migrieren. Den Bestand eigener Breitband-Kunden konnten wir trotz des Wettbewerbs der Kabelanbieter seit Anfang 2012 nahezu stabil bei 12,4 Mio. Anschlüssen halten.

## Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Im Mobilfunk haben wir verstärkt an der Kundenbindung und -rückgewinnung gearbeitet, u. a. mit dem im Mai 2013 neu eingeführten Mobilfunk-Tarifportfolio. Zum Ende des dritten Quartals 2013 steigerten wir die Zahl der Mobilfunk-Kunden auf 37,9 Mio.: ein Plus von 3,7% gegenüber dem Jahresende 2012. Das positive Ergebnis resultierte überwiegend aus der guten Entwicklung unserer Zweitmarke „congstar“, dem Bereich „Maschine zu Maschine“ sowie dem Tarif „Call & Surf Comfort via

Funk“. Zum Ende des dritten Quartals 2013 nutzten bereits 210 Tsd. Kunden „Call & Surf Comfort via Funk“.

Die Zahl der Mobilfunk-Vertragskunden wuchs in den ersten drei Quartalen 2013 um 1 345 Tsd. Davon entfielen 465 Tsd. auf das eigene Geschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“. Der verbleibende Anteil an Kunden resultierte aus dem stark wachsenden, aber deutlich umsatzschwächeren Segment der Wiederverkäufer (Service Provider).

In den ersten drei Quartalen 2013 konnten wir 4,6 Mio. Mobilfunk-Telefone verkaufen. Der Anteil an Smartphones, v. a. an Android-Endgeräten und iPhones, stieg auf 69,3%.

## Festnetz.

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Von unseren Breitband-Kunden nutzen zum Ende des dritten Quartals 17,1% unser TV-Angebot „Entertain“. Die Zahl der TV-Kunden steigerten wir zum Ende des dritten Quartals 2013 gegenüber dem Jahresende 2012 um 7,9%. Hierbei verzeichneten wir bei „Entertain Sat“ eine Steigerungsrate von 28,1%.

Im klassischen Festnetz sanken die Anschlüsse um 3,4% gegenüber dem Jahresende 2012. Dabei wechselten die Kunden v. a. zu Kabelnetz-Betreibern und vermehrt zu Produkten auf Mobilfunk-Basis.

### Privatkunden.

**Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher.** In den ersten drei Quartalen 2013 erhöhten wir bei den Vertragskunden des Mobilfunk-Portfolios die Kundenzahl um 8,4 % gegenüber dem Jahresende 2012. Positiv entwickelten sich v. a. die Tarife mit integrierten Daten-Flatrates für das mobile Internet (Complete Comfort, Spezialtarife wie z. B. Special Allnet), LTE-Zubuchoptionen, Travel & Surf- und SpeedOn-Pässe. Ebenfalls sehr positiv entwickelte sich „Call & Surf Comfort via Funk“. Hier konnte allein in den ersten drei Quartalen 2013 ein Kundenzuwachs von 68,9% verzeichnet werden. Der Rückgang der Prepaid-Kunden in den ersten drei Quartalen 2013 basierte im Wesentlichen auf dem rückläufigen Kundensegment der Wiederverkäufer. Diesen Rückgang konnten wir teilweise durch Neukundenzugänge über „congstar“ kompensieren.

Im Festnetz konnten im Verlauf der ersten drei Quartale 2013 weitere 144 Tsd. Kunden für „Entertain“ (plus 8,0%) gewonnen werden. Erfolgreich verlief die neue Vermarktung der Programmpakete von Sky Deutschland ab Juni 2013. Die Anschlussverluste lagen bei 680 Tsd. und damit unter den Anschlussverlusten der Vergleichsperiode 2012. Im Breitband-Markt konnten wir im Berichtszeitraum 218 Tsd. Kunden für Glasfaser gewinnen.

### Geschäftskunden.

**Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen.** Das Wachstum im Mobilfunk resultierte aus einer positiven Entwicklung bei den Vertragskunden speziell bei den kleineren Geschäftskunden sowie aus dem Bereich „Maschine zu Maschine“ mit 382 Tsd. Karten in den ersten drei Quartalen 2013.

Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse im Bereich Geschäftskunden blieb gegenüber dem Jahresende 2012 nahezu stabil bei 3,5 Mio. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten wie z. B. „Business Complete Mobil“ mit höherwertigen Endgeräten.

Positiv entwickelten sich die Produkte beim Vernetzten Arbeiten. Entsprechend verzeichneten wir bei unseren Internet-Festanschlüssen „Company Connect“ weiter steigende Zuwächse. In der Datenkommunikation bauten wir die Anzahl der Netze und der Verbindungen deutlich aus, v. a. bei Internet-basierten Datennetzen (IP-VPNs) und bei Standortvernetzungen mit hoher Bandbreite. Speziell bei der Nachfrage nach Cloud-Produkten konnten wir eine Steigerung verzeichnen.

### Wholesale.

Die Anzahl unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse erhöhte sich in den ersten drei Quartalen 2013 um 192 Tsd., getrieben durch das Wachstum bei den VDSL-Anschlüssen. Hierbei leistete das im zweiten Halbjahr 2012 erfolgreich gestartete Kontingentmodell einen wichtigen Beitrag. Die Anzahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank um 99 Tsd. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend auch in den kommenden Jahren anhält; insbesondere deshalb, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten oder auf eigene Infrastruktur wechseln. Die Anzahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL) reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2012 u. a. marktbedingt um 137 Tsd., da Wettbewerber ihre Kunden auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren oder die Kunden zu Kabelanbietern wechseln.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.<sup>a</sup>

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 566	5 565	5 670	5 736	(1,2)	16 801	17 005	(1,2)	22 736
Privatkunden	2 982	3 031	3 086	3 093	(0,2)	9 099	9 080	0,2	12 197
Geschäftskunden	1 391	1 414	1 431	1 420	0,8	4 236	4 251	(0,4)	5 680
Wholesale	959	922	959	1 021	(6,1)	2 840	3 060	(7,2)	4 035
Mehrwertdienste	80	73	71	87	(18,4)	224	277	(19,1)	367
Sonstiges	154	125	123	115	7,0	402	337	19,3	457
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 152	1 183	1 279	1 194	7,1	3 614	3 422	5,6	4 213
EBIT-Marge	%	20,7	22,6	20,8		21,5	20,1		18,5
Abschreibungen	(966)	(978)	(989)	(1 083)	8,7	(2 933)	(3 286)	10,7	(4 393)
EBITDA	2 118	2 161	2 268	2 277	(0,4)	6 547	6 708	(2,4)	8 606
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(137)	(118)	(107)	(124)	13,7	(362)	(384)	5,7	(560)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 255	2 279	2 375	2 401	(1,1)	6 909	7 092	(2,6)	9 166
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	40,5	41,9	41,9		41,0	41,7		40,3
<b>CASH CAPEX</b>	(594)	(644)	(892)	(677)	(31,8)	(2 130)	(2 399)	11,2	(3 418)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt die operative Steuerung der Regional Services and Solutions (RSS) durch das operative Segment Deutschland statt durch das operative Segment Systemgeschäft, um den Marktzugang gezielter zu bündeln.

**Gesamtumsatz.**

Insgesamt war der Umsatz in den ersten drei Quartalen 2013 gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 1,2% rückläufig. Dies resultierte hauptsächlich aus verstärkten regulatorischen Preissenkungen im zweiten Halbjahr 2012, rückläufigem Umsatz im klassischen Festnetz sowie gesunkener Sprachtelefonie und Textnachrichten im Mobilfunk. Teilweise glich die wachsende Nachfrage nach Komplettpaketen mit mobilen Daten- oder Fernsehtarifen und der Umsatz aus attraktiven Endgeräten, v. a. Smartphones, diesen Rückgang aus.

Im Mobilfunk erhöhten wir unseren Umsatz gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 2,3%. Die mobilen Serviceumsätze waren um 1,9% rückläufig. Dies resultierte im Wesentlichen aus der regulierungsbedingten Preissenkung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte im Dezember 2012 und der Roaming-Gebühren zum 1. Juli 2012 und zum 1. Juli 2013. Während der Umsatz bei den Sprach- und Textnachrichten u. a. durch ein geändertes Nutzungsverhalten hin zu IP-Messaging-Diensten sank, verzeichneten wir einen Anstieg bei den Daten- und Mobilfunk-Endgeräteumsätzen. Im Festnetz wirkten sich die Vermarktung von „Entertain“ und „Zubuchoptionen“ sowie das Endgerätemietmodell positiv aus, konnten jedoch den Umsatzrückgang aus der klassischen Sprachtelefonie aufgrund der Anschlussverluste nicht kompensieren. Der Umsatzbeitrag des operativen Segments Deutschland zum Wachstumsfeld „Vernetztes Zuhause“ stieg um 0,3% auf 4,0 Mrd. €. Dies resultierte aus der positiven Entwicklung bei den TV-Umsätzen.

Im **Privatkundenbereich** erzielten wir ein leichtes Umsatzwachstum von 0,2%. Hierzu trugen im Wesentlichen die positiven Entwicklungen im Mobilfunk speziell bei den Datenumsätzen und Mobilfunk-Endgeräten aufgrund der starken Smartphone-Vermarktung bei. Der Umsatzrückgang bei den mobilen Serviceumsätzen betrug in den ersten drei Quartalen 2,5% und resultierte im Wesentlichen aus der rückläufigen mobilen Sprachtelefonie, den verstärkten regulatorischen Preissenkungen sowie geringeren Textnachrichtenumsätzen. Der Festnetz-Umsatz sank aufgrund der rückläufigen Sprachtelefonie um 2,8%. Kompensierend wirkten das Wachstum bei TV-Umsätzen (inkl. Zubuchoptionen) mit plus 16,8% und der Endgeräteumsatz mit plus 19,1%.

Im **Geschäftskundenbereich** lag der Gesamtumsatz mit minus 0,4% unter dem Niveau des Vorjahres. Die positive Entwicklung im Mobilfunk resultierte aus dem Umsatzwachstum bei Mobilfunk-Endgeräten mit plus 26,8% sowie einer nahezu stabilen Serviceumsatzentwicklung mit Schwerpunkt auf Datenumsatz. Dies konnte die rückläufigen Umsätze aus der klassischen Sprachtelefonie im Festnetz nur teilweise ausgleichen.

Für den Umsatzrückgang im **Wholesale-Bereich** – um minus 7,2% auf 2,8 Mrd. € – waren u. a. folgende Faktoren verantwortlich: regulatorisch bedingte Preissenkungen u. a. bei Interconnection-Verbindungen (ab 1. Dezember 2012) und bei der Teilnehmer-Anschlussleitung inkl. Altverfahren, die rückläufige Nutzung von Interconnection-Verbindungen sowie mengen- bzw. preisbedingte Umsatzrückgänge.

Rückläufige Umsätze um 19,1% im Bereich **Mehrwertdienste** ergaben sich im Wesentlichen durch das Inkrafttreten der Neuregelungen zu kostenlosen Warteschleifen zum 1. September 2012 und zum 1. Juni 2013 sowie aus einer geringeren Inanspruchnahme von Service-Rufnummern, wie z. B. Auskunftsdienste, und der öffentlichen Telefone.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA.**

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 2,6% rückläufig. Der Umsatzrückgang konnte nicht vollständig durch Kosteneinsparungen wie z. B. bei CallCenter- und fremdbezogenen Leistungen sowie bei IT-Kosten kompensiert werden. Wesentliche kostenerhöhende Einflussfaktoren waren Marktinvestitionen im Mobilfunk und Personalkosten, u. a. durch Tarifsteigerungen. Mit 41% bereinigter EBITDA-Marge sind wir trotz hoher Marktinvestitionen mit über 40% bereits in unserem Zielkorridor.

**EBIT.**

Das Betriebsergebnis unseres operativen Segments Deutschland stieg im Vorjahresvergleich um 5,6% auf 3,6 Mrd. €, im Wesentlichen aufgrund geringerer Abschreibungen. Dies war u. a. durch das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik bedingt.

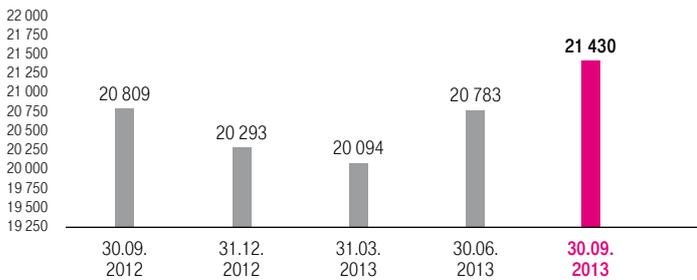
**Cash Capex.**

In den ersten drei Quartalen 2013 verzeichneten wir insgesamt einen Rückgang des Cash Capex aufgrund der verzögerten Auftragsvergabe, u. a. bedingt durch die kalte Witterung im ersten Quartal 2013. Bis zum Ende des dritten Quartals 2013 konnten wir unsere Investitionen jedoch teilweise nachholen. Dabei investierten wir schwerpunktmäßig in die „Netze der Zukunft“ wie Glasfaser- und LTE-Infrastruktur.

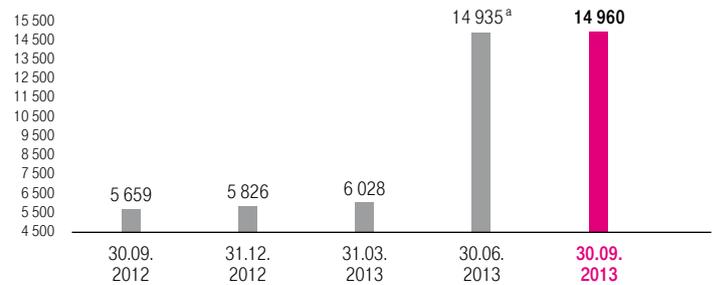
## USA.

## KUNDENENTWICKLUNG.

Eigene Postpaid-Kunden. (Tsd.)



Eigene Prepaid-Kunden. (Tsd.)



<sup>a</sup> Zum 1. Mai 2013 stieg die Anzahl der Prepaid-Kunden um 8 918 Tsd. im Zusammenhang mit dem Erwerb von MetroPCS.

	30.09.2013	30.06.2013	Veränderung 30.09.2013/ 30.06.2013	31.12.2012	Veränderung 30.09.2013/ 31.12.2012	30.09.2012	Veränderung 30.09.2013/ 30.09.2012
	Tsd.	Tsd.	%	Tsd.	%	Tsd.	%
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	45 039	44 016	2,3	33 389	34,9	33 327	35,1
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	36 390	35 718	1,9	26 119	39,3	26 468	37,5
Eigene Postpaid-Kunden	21 430	20 783	3,1	20 293	5,6	20 809	3,0
Eigene Prepaid-Kunden	14 960	14 935	0,2	5 826	n.a.	5 659	n.a.
Wholesale-Kunden	8 649	8 298	4,2	7 270	19,0	6 859	26,1
M2M <sup>a</sup>	3 430	3 423	0,2	3 090	11,0	2 954	16,1
MVNO	5 219	4 875	7,1	4 180	24,9	3 905	33,6

<sup>a</sup> M2M: Maschine zu Maschine.

Zum 30. September 2013 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 45,0 Mio. Kunden. Dies entspricht einem Anstieg um netto 11,7 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 33,4 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2012. Dieser Anstieg in den ersten neun Monaten 2013 ist auf den Zugang von 8,9 Mio. Kunden als Folge des Zusammenschlusses mit MetroPCS und auf den organischen Kundenzuwachs von netto 2,8 Mio. zurückzuführen. Der Netto-Kundenzuwachs in den ersten neun Monaten 2013 stellt eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum dar, in dem ein Anstieg um netto 141 Tsd. verzeichnet wurde.

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Die Zahl der eigenen Postpaid-Kunden stieg in den ersten neun Monaten 2013 um netto 1 137 Tsd. gegenüber einem Kundenverlust von netto 1 559 Tsd. in der Vorjahresvergleichsperiode. Die deutliche Nettoverbesserung ist eine Folge der geringeren Abwanderung der eigenen Postpaid-Kunden und eines höheren Bruttozuwachses in diesem Bereich, u. a. durch die Migration von Kunden von eigenen Prepaid-Tarifen. Darüber hinaus hat der Erfolg der „Uncarrier“-Strategie und der „Value“-/„Simple Choice“-Tarife, die Einführung des Apple iPhone 5 und des Samsung Galaxy S4 sowie das in der US-Mobilfunk-Branche führende JUMPI-Programm in den ersten neun Monaten 2013 hierzu beigetragen. Auch ist die verbesserte Wechselrate bei den eigenen Postpaid-Kunden eine Folge der zu diesem Ziel ergriffenen Gegenmaßnahmen wie die Verbesserung der Netzqualität und des Kundenerlebnisses. Mit diesen Maßnahmen wurde die Kundenbindung in diesem Segment in den ersten neun Monaten 2013 gestärkt.

Der Anstieg der Zahl der eigenen Prepaid-Kunden, ohne Berücksichtigung der durch den Zusammenschluss mit MetroPCS hinzugewonnenen 8,9 Mio. Kunden, betrug netto 216 Tsd. in den ersten neun Monaten 2013 gegenüber einem Zuwachs von netto 840 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die vermehrte Ausbuchung von eigenen Prepaid-Kunden trug zur rückläufigen Kundenentwicklung in diesem Segment bei, die jedoch teilweise durch höhere Bruttozuwächse ausgeglichen werden konnte. Zudem wechselten unsere Kunden vermehrt zu eigenen Postpaid-Tarifen aufgrund der erfolgreichen „Value“- und „Simple Choice“-Tarife. Der Anstieg der Ausbuchungen bei den eigenen Prepaid-Kunden in den ersten neun Monaten 2013 ist v. a. das Ergebnis des intensiven Wettbewerbs im Prepaid-Geschäft und einer wachsenden Prepaid-Kundenbasis.

**Wholesale-Kunden.** Der Anstieg der Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich von netto 860 Tsd. in den ersten neun Monaten 2012 auf netto 1 379 Tsd. in den ersten neun Monaten 2013. Dieser Anstieg ist eine Folge der anhaltenden Beliebtheit der von unseren MVNO-Partnern angebotenen staatlich subventionierten Lifeline-Programme und der Bruttozugänge bei den MVNO-Kunden, was teilweise auf die 2012 eingegangenen neuen MVNO-Partnerschaften zurückzuführen ist.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 541	4 825	5 108	3 915	30,5	13 474	11 578	16,4	15 371
Betriebsergebnis (EBIT)	458	355	412	(10 108)	n.a.	1 225	(9 368)	n.a.	(7 547)
EBIT-Marge	%	12,9	7,4	8,1	n.a.	9,1	(80,9)		(49,1)
Abschreibungen	(396)	(529)	(607)	(11 241)	94,6	(1 532)	(12 442)	87,7	(12 866)
EBITDA	854	884	1 019	1 133	(10,1)	2 757	3 074	(10,3)	5 319
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(34)	(46)	(63)	139	n.a.	(143)	39	n.a.	1 479
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	888	930	1 082	994	8,9	2 900	3 035	(4,4)	3 840
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	25,1	19,3	21,2	25,4	21,5	26,2		25,0
<b>CASH CAPEX</b>	(852)	(804)	(767)	(865)	11,3	(2 423)	(1 861)	(30,2)	(2 560)

„Value“- und „Simple Choice“-Tarife. T-Mobile US bietet Dienste im Rahmen der sog. „Value“-Tarife an, welche die Auswahlmöglichkeiten und das Preis-/Leistungsverhältnis für die eigenen Postpaid-Kunden verbessern. Die „Value“-Tarife ermöglichen es den Kunden, Mobilfunk-Dienste separat – d. h. ohne Kauf oder Bezahlung eines Endgeräts im Rahmen eines Bündelangebots – zu beauftragen. Um den Kunden ein noch besseres Preis-/Leistungsverhältnis und noch mehr Flexibilität zu bieten, hat T-Mobile US im ersten Quartal 2013 einen „Simple Choice“-Tarif auf den Markt gebracht. Dieser Tarif ähnelt den „Value“-Tarifen, macht aber keinen Jahresvertrag erforderlich. Je nach Bonitätsprofil eignen sich die Kunden für den Postpaid-Dienst, bei dem sie in der Regel jeweils am Ende eines Monats zahlen, oder für den Prepaid-Dienst, bei dem sie in der Regel im Vorfeld zahlen. Kunden der T-Mobile, die sich für „Value“-/„Simple Choice“-Tarife entschieden haben, profitieren von einem niedrigeren monatlichen Grundentgelt und können wahlweise ihr eigenes für das Netz der T-Mobile US geeignete Endgerät nutzen oder eines von T-Mobile US bzw. einem seiner Händler erwerben. Kunden, die entsprechende Voraussetzungen erfüllen, können für ein Endgerät von T-Mobile US entweder den vollen Preis zum Zeitpunkt des Kaufs bezahlen oder einen Teil des Kaufpreises über einen bestimmten Zeitraum als Ratenkauf finanzieren. Im Gegensatz zu herkömmlichen Bündeltarifen, die ein preisreduziertes Endgerät, aber höhere Leistungsentgelte enthalten, generieren die „Value“-/„Simple Choice“-Tarife von T-Mobile US für jedes verkaufte Endgerät höhere Endgeräteumsätze.

**Gesamtumsatz.**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA belief sich in den ersten neun Monaten 2013 auf 13,5 Mrd. €; dies entspricht einem Anstieg um 16,4 % gegenüber 11,6 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum. Auf US-Dollar-Basis verzeichnete T-Mobile US aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS-Ergebnisse seit Mai 2013 einen Anstieg beim Gesamtumsatz um 19,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags aus dem Zusammenschluss mit MetroPCS verzeichnete T-Mobile im Vorjahresvergleich einen Rückgang der Serviceumsätze, der im Wesentlichen Folge eines geringeren durchschnittlichen Bestands an eigenen Postpaid-Kunden und eines niedrigeren durchschnittlichen Umsatzes je eigenen Postpaid-Kunden war. Kompensiert wurden die rückläufigen Serviceumsätze teilweise durch einen gestiegenen Endgeräteabsatz, einschließlich der mit Ratenkauf finanzierten Geräte, als Folge der Einführung neuer Smartphones im Jahr 2013 und der gestiegenen Akzeptanz der „Value“-/„Simple Choice“-Tarife von T-Mobile.

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

Das bereinigte EBITDA sank um 4,4 % von 3,0 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 2,9 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2013. Nicht im bereinigten EBITDA der ersten neun Monate 2013 enthalten sind Aufwendungen in Höhe von 143 Mio. € hauptsächlich für Maßnahmen zur Kostenrestrukturierung und transaktionsbezogene Kosten im Rahmen des Zusammenschlusses mit MetroPCS. Auf US-Dollar-Basis sank das bereinigte EBITDA um 1,7 %, profitierte jedoch vom Einbezug der Geschäftstätigkeit der MetroPCS seit Mai 2013. Ohne Berücksichtigung der MetroPCS wäre das bereinigte EBITDA deutlicher gesunken, v. a. aufgrund höherer Verluste bei Endgeräteverkäufen in Folge eines gestiegenen Smartphone-Absatzes – mit höheren Kosten pro Endgerät –, höherer Provisionen und verstärkter Verkaufsförderungsmaßnahmen. Kompensiert wurden diese Effekte teilweise durch einen Rückgang der Aufwendungen für uneinbringliche Forderungen. Dieser ist auf eine höhere Bonität des Kunden-Portfolios von T-Mobile US, eine geringere Kundenabwanderung und einen geringeren durchschnittlichen Bestand an eigenen Postpaid-Kunden gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückzuführen. Darüber hinaus sanken die Roaming-Aufwendungen im Vorjahresvergleich aufgrund von Maßnahmen zur Kostensenkung. In den ersten neun Monaten 2013 haben die laufenden Kosten-Management-Programme dazu beigetragen, die Aufwendungen zu kontrollieren. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum war die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte rückläufig.

**EBIT.**

Das EBIT stieg in den ersten neun Monaten 2013 auf plus 1,2 Mrd. € gegenüber minus 9,4 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2012. Hauptursache hierfür war eine im dritten Quartal 2012 vorgenommene Wertminderung auf den Goodwill, weitere immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 10,6 Mrd. €. Diese Wertminderung hatte eine reduzierte Abschreibungsbasis zur Folge und führt in den Folgeperioden zu geringeren planmäßigen Abschreibungen.

**Cash Capex.**

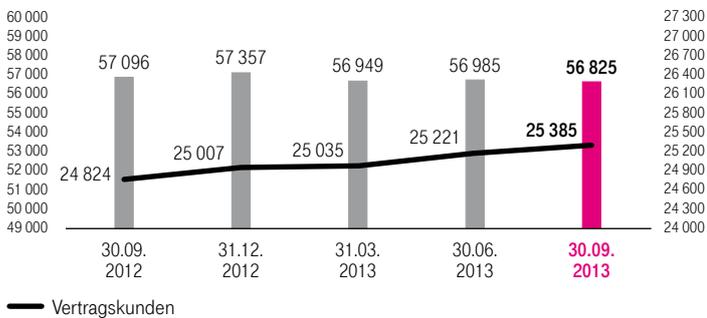
Der Cash Capex stieg in den ersten neun Monaten 2013 um 30,2 % von 1,9 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 2,4 Mrd. €. Ursache für diese Entwicklung war der Einsatz der LTE-Technologie im Zusammenhang mit dem Programm zur Modernisierung des Netzes der T-Mobile US, das voraussichtlich auch 2014 andauern wird. Dieser Anstieg gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum wurde teilweise durch den geringeren Erwerb von Spektrumlizenzen in Höhe von 0,3 Mrd. € kompensiert.

## EUROPA.

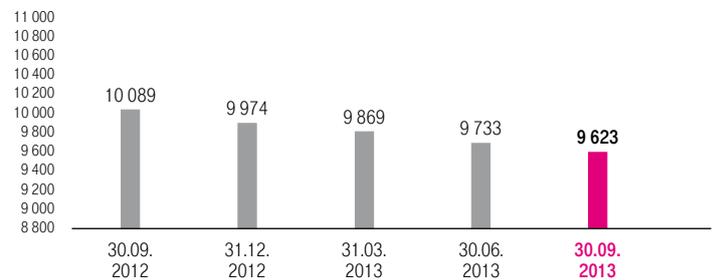
Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 50).

### KUNDENENTWICKLUNG.

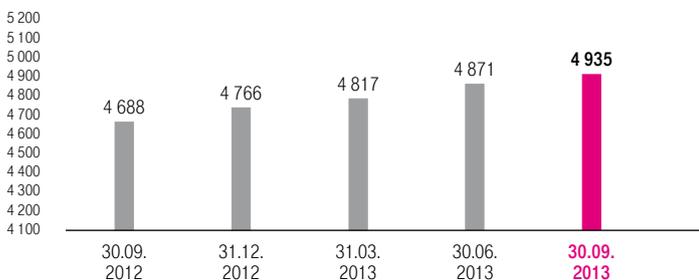
#### Mobilfunk-Kunden.<sup>a</sup> (Tsd.)



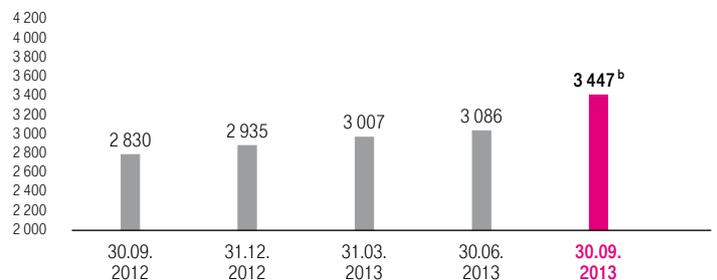
#### Festnetz-Anschlüsse. (Tsd.)



#### Breitband-Anschlüsse Retail. (Tsd.)



#### TV (IPTV, Sat, Kabel). (Tsd.)



<sup>a</sup> Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

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

		30.09.2013	30.06.2013	Veränderung 30.09.2013/ 30.06.2013	31.12.2012	Veränderung 30.09.2013/ 31.12.2012	30.09.2012	Veränderung 30.09.2013/ 30.09.2012
		Tsd.	Tsd.	%	Tsd.	%	Tsd.	%
<b>EUROPA, GESAMT<sup>a</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	56 825	56 985	(0,3)	57 357	(0,9)	57 096	(0,5)
	Festnetz-Anschlüsse	9 623	9 733	(1,1)	9 974	(3,5)	10 089	(4,6)
	davon: IP-basiert	2 511	2 223	13,0	1 852	35,6	1 607	56,3
	Breitband-Anschlüsse Retail	4 935	4 871	1,3	4 766	3,5	4 688	5,3
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 447	3 086	11,7	2 935	17,4	2 830	21,8
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 211	2 210	-	2 157	2,5	2 130	3,8
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	152	153	(0,7)	153	(0,7)	155	(1,9)
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	91	86	5,8	74	23,0	67	35,8
<b>GRIECHENLAND</b>	Mobilfunk-Kunden	7 550	7 602	(0,7)	7 697	(1,9)	7 778	(2,9)
	Festnetz-Anschlüsse	2 794	2 849	(1,9)	2 952	(5,4)	3 014	(7,3)
	Breitband-Anschlüsse	1 270	1 257	1,0	1 203	5,6	1 170	8,5
<b>RUMÄNIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	6 125	6 106	0,3	6 368	(3,8)	6 470	(5,3)
	Festnetz-Anschlüsse	2 385	2 401	(0,7)	2 422	(1,5)	2 446	(2,5)
	Breitband-Anschlüsse	1 175	1 156	1,6	1 134	3,6	1 114	5,5
<b>UNGARN</b>	Mobilfunk-Kunden	4 853	4 838	0,3	4 837	0,3	4 820	0,7
	Festnetz-Anschlüsse	1 597	1 597	-	1 611	(0,9)	1 620	(1,4)
	Breitband-Anschlüsse	906	891	1,7	875	3,5	868	4,4
<b>POLEN</b>	Mobilfunk-Kunden	15 667	15 969	(1,9)	16 040	(2,3)	15 575	0,6
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>	Mobilfunk-Kunden	5 733	5 667	1,2	5 498	4,3	5 415	5,9
	Festnetz-Anschlüsse	119	117	1,7	111	7,2	105	13,3
	Breitband-Anschlüsse	119	117	1,7	111	7,2	105	13,3
<b>KROATIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	2 392	2 350	1,8	2 326	2,8	2 443	(2,1)
	Festnetz-Anschlüsse	1 156	1 174	(1,5)	1 208	(4,3)	1 206	(4,1)
	Breitband-Anschlüsse	667	665	0,3	658	1,4	652	2,3
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	4 534	4 561	(0,6)	4 720	(3,9)	4 761	(4,8)
	Festnetz-Anschlüsse	270	272	(0,7)	283	(4,6)	288	(6,3)
	Breitband-Anschlüsse	261	264	(1,1)	275	(5,1)	280	(6,8)
<b>SLOWAKEI</b>	Mobilfunk-Kunden	2 263	2 273	(0,4)	2 311	(2,1)	2 313	(2,2)
	Festnetz-Anschlüsse	919	932	(1,4)	960	(4,3)	977	(5,9)
	Breitband-Anschlüsse	511	496	3,0	480	6,5	473	8,0
<b>ÖSTERREICH</b>	Mobilfunk-Kunden	4 044	4 073	(0,7)	4 104	(1,5)	4 076	(0,8)
<b>ÜBRIGE<sup>a, b</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	3 663	3 548	3,2	3 457	6,0	3 445	6,3
	Festnetz-Anschlüsse	385	392	(1,8)	427	(9,8)	432	(10,9)
	Breitband-Anschlüsse	269	265	1,5	258	4,3	249	8,0

<sup>a</sup> Die Kunden unserer Landesgesellschaften in Bulgarien werden durch den Verkauf der Anteile seit dem 1. August 2013 nicht mehr im operativen Segment Europa ausgewiesen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden sie aus allen historischen Kundenzahlen herausgerechnet.

<sup>b</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Festnetz-Anschlüsse nach Technologien dargestellt. Diese Umstellung beinhaltet auch die Ergänzung der Breitband-Kabelanschlüsse und den Ausweis der Wholesale PSTN-Anschlüsse zusammen mit den Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL). Werte der Vorperioden wurden entsprechend angepasst.

## Gesamt.

In den Märkten unseres operativen Segments Europa entwickelten sich die Kundenbestände trotz einer weiterhin hohen Wettbewerbsintensität und der in den ersten neun Monaten immer noch schwierigen konjunkturellen Lage in vielen Ländern robust. So konnten wir z. B. im Mobilfunk-Geschäft unseren Gesamtkundenbestand in den ersten neun Monaten 2013 nahezu auf Vorjahresniveau festigen. Der kontinuierliche Anstieg bei den Vertragskunden setzte seinen positiven Trend weiter fort und half infolgedessen, die Rückgänge bei den Prepaid-Kunden teilweise auszugleichen. Auch im Festnetz-Bereich setzten sich positive Trends fort; so konnten wir durch unseren strategischen Fokus auf den Ausbau der Breitband-Technologie mehr Breitband-Anschlüsse gegenüber dem Jahresende 2012 hinzugewinnen. Davon profitierte auch das TV-Geschäft, das gegenüber dem Jahresende um 17,4% anstieg. Die Zahl der IP-Anschlüsse erhöhte sich auch bedingt durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres Segments.

## Mobilfunk.

**Mobile Telefonie und Datenanwendungen.** Zum Ende der ersten neun Monate 2013 verzeichneten wir einen Gesamtkundenbestand von rund 56,8 Mio. Mobilfunk-Kunden. Das entspricht einer weiterhin stabilen Entwicklung im Vergleich zum Jahresende 2012. Dieses Ergebnis erzielten wir zum einen durch einen höheren Vertragskundenbestand von rund 25,4 Mio. Kunden in den meisten Ländern unseres Segments – v. a. in der Tschechischen Republik. Positiv dazu beigetragen hat auch die Verringerung der Anzahl an abgewanderten Kunden gegenüber dem Jahresende 2012. Zum anderen resultierte dieser Anstieg auch aus der guten Entwicklung des Geschäftskundenbereichs, der dank deutlicher Zuwächse in der Tschechischen Republik, Polen und Rumänien mit über 7,7 Mio. Kunden zu mehr als 30% des gesamten Vertragskundenbestands beitrug und damit gegenüber dem Vorjahresendwert deutlich stärker wuchs als der Privatkundenbereich.

Auch dank der anhaltenden Attraktivität der Nutzung von Smartphones in allen Ländern unseres operativen Segments erhöhte sich der Anteil der Vertragskunden am gesamten Kundenbestand auf rund 45%. Mit dieser erfreulichen

Entwicklung konnten wir dem Rückgang bei den Prepaid-Kunden teilweise entgegenwirken. Zum 30. September 2013 reduzierte sich unser Prepaid-Kundenbestand bei ca. der Hälfte der Länder unseres operativen Segments gegenüber dem Vorjahresendwert. Dies war auch eine Folge unserer Strategie, uns auf werthaltige Vertragskunden zu konzentrieren.

### Festnetz.

**Telefon, Internet und Fernsehen.** Das TV-Geschäft zeigte sich auch in den ersten neun Monaten 2013 als beständiger Wachstumsmotor. Somit verzeichneten wir im Vergleich zum Jahresende 2012 einen Gesamtkundenbestand von 3,4 Mio. TV-Kunden; das entspricht einem Anstieg von 17,4%. Der Haupttreiber war der Anstieg bei den Sat-TV-Kunden. Hier trug die Slowakei durch den Erwerb der DIGI Slovakia zum 1. September 2013 deutlich zum Kundenwachstum bei. Dank des erfolgreichen TV-Programms erzielte auch Griechenland einen enormen Anstieg der Kunden beim Sat-TV. Zuwachsraten erzielten wir zudem bei den IPTV-Kunden v. a. in Ungarn und in Rumänien sowie bei den Kabelanschlüssen u. a. in der Slowakei und Griechenland.

Unsere IP-basierten Anschlüsse wuchsen zum 30. September 2013 gegenüber dem Jahresende 2012 deutlich um rund 36% auf einen Bestand von mehr als 2,5 Mio. Anschlüssen. Davon entfielen die größten absoluten Zuwächse auf die Slowakei, Ungarn und Rumänien. Auch in Kroatien und EJR Mazedonien trugen Migrationsprogramme zu diesem Anstieg bei. Insgesamt erzielten wir somit in den ersten neun Monaten 2013 einen Anteil aller IP-Anschlüsse an den Gesamtanschlüssen von rund 26%. Bei den Breitband-Anschlüssen Retail stieg die Anzahl mit mehr als 4,9 Mio. im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 3,5%. Treiber waren hierbei v. a. innovative Tarifpläne, die TV mit Internet bündeln. Der Großteil dieses Anstiegs gegenüber dem Vorjahreswert ist auf das DSL-Geschäft v. a. in Griechenland zurückzuführen, gefolgt von den Breitband-Kabelanschlüssen in Ungarn. Auch andere Anschluss Technologien wie z. B. Glasfaser zeigten erfreuliche Zuwachsraten mit rund 18% gegenüber dem Jahresende 2012. Zum 30. September 2013 nutzten in unserem operativen Segment Europa rund 9,6 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Dieser Rückgang von 3,5% gegenüber dem Jahresende 2012 war v. a. bedingt durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie (PSTN).

## OPERATIVE ENTWICKLUNG.

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>GESAMTUMSATZ</b>	3 327	3 420	3 436	3 654	(6,0)	10 183	10 812	(5,8)	14 406
Griechenland	713	744	771	825	(6,5)	2 228	2 472	(9,9)	3 253
Rumänien	243	248	254	260	(2,3)	745	784	(5,0)	1 037
Ungarn	393	386	377	363	3,9	1 156	1 031	12,1	1 429
Polen	385	407	392	422	(7,1)	1 184	1 253	(5,5)	1 678
Tschechische Republik	226	235	229	273	(16,1)	690	787	(12,3)	1 044
Kroatien	224	234	237	269	(11,9)	695	753	(7,7)	992
Niederlande	393	406	412	413	(0,2)	1 211	1 253	(3,4)	1 664
Slowakei	192	200	200	205	(2,4)	592	613	(3,4)	837
Österreich	203	197	225	219	2,7	625	663	(5,7)	878
Übrige <sup>a</sup>	394	413	381	463	(17,7)	1 188	1 367	(13,1)	1 811
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	435	424	618	617	0,2	1 477	1 517	(2,6)	1 437
EBIT-Marge	%	13,1	12,4	18,0	16,9	14,5	14,0		10,0
Abschreibungen	(696)	(682)	(647)	(723)	10,5	(2 025)	(2 170)	6,7	(3 291)
<b>EBITDA</b>	1 131	1 106	1 265	1 340	(5,6)	3 502	3 687	(5,0)	4 728
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	42	(1)	103	(5)	n.a.	144	(45)	n.a.	(208)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	1 089	1 107	1 162	1 345	(13,6)	3 358	3 732	(10,0)	4 936
Griechenland	282	282	301	314	(4,1)	865	933	(7,3)	1 205
Rumänien	63	65	69	78	(11,5)	197	216	(8,8)	289
Ungarn	93	119	124	131	(5,3)	336	368	(8,7)	474
Polen	140	147	145	160	(9,4)	432	426	1,4	586
Tschechische Republik	104	104	99	136	(27,2)	307	375	(18,1)	486
Kroatien	88	99	105	133	(21,1)	292	347	(15,9)	468
Niederlande	114	108	116	143	(18,9)	338	391	(13,6)	525
Slowakei	84	78	87	89	(2,2)	249	260	(4,2)	354
Österreich	55	40	62	65	(4,6)	157	178	(11,8)	234
Übrige <sup>a</sup>	66	67	57	96	(40,6)	190	243	(21,8)	318
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	32,7	32,4	33,8	36,8	33,0	34,5		34,3
<b>CASH CAPEX</b>	(1 382)	(518)	(496)	(333)	(48,9)	(2 396)	(1 130)	n.a.	(1 724)

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

<sup>a</sup> Übrige enthält die Landesgesellschaften der Länder Bulgarien (bis einschließlich 31. Juli 2013), Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), GNF (Global Network Factory), Europa Headquarter sowie Group Technology.

### Gesamtumsatz.

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2013 einen Gesamtumsatz von 10,2 Mrd. € und lag damit 5,8% unter der Vorjahresperiode. Diese Veränderung ist durch folgende Effekte begründet: Zum einen verringerte sich der Segmentumsatz aufgrund der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung der Hellas Sat sowie der seit dem 1. August 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien. Zusätzlich dazu belasteten die insgesamt negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro – v. a. der Ungarische Forint und die Tschechische Krone – unsere Umsätze. Zum anderen wirkte sich die Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 leicht positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Ohne Berücksichtigung der vorgenannten Effekte verringerte sich der Umsatz um 4,9%.

Operativ beeinflussten Entscheidungen seitens der Regulierungsbehörden unseren Segmentumsatz immer noch deutlich negativ. Weit mehr als die Hälfte unseres operativen Umsatzrückgangs war durch abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie Roaming-Regulierungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments getrieben. Wettbewerbsbedingte Preisreduzierungen im Mobilfunk und Festnetz sowie die weiterhin angespannte makroökonomische Situation in vielen Volkswirtschaften unseres operativen Segments setzten trotz erster Anzeichen einer leichten Verbesserung den operativen Umsatz weiter unter Druck.

Besonders stark war der Segmentumsatz von den Umsatzrückgängen bei der OTE-Gruppe betroffen; v. a. war hier das Mobilfunk-Geschäft in Griechenland marktbedingt rückläufig. Auch die übrigen Länder mussten marktbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen. So war z. B. in der Tschechischen Republik der Rückgang der Umsätze im Wesentlichen durch die im April 2013 erfolgten enormen Preissenkungen auf dem Mobilfunk-Markt beeinflusst. Auch in Polen und in Kroatien waren die Umsätze rückläufig. Insgesamt war der Privatkundenbereich auf Segmentebene von Umsatzrückgängen betroffen – deutlich getrieben durch das Mobilfunk-Geschäft. Allein Ungarn erzielte mit seinem merklichen Umsatzanstieg einen leicht kompensatorischen Effekt auf Segmentebene, welcher hauptsächlich auf dem Energie-Geschäft basierte. Zusätzlich dazu stiegen in Ungarn die Umsätze bei den Endgeräteverkäufen auch infolge der ungebrochenen Attraktivität von Smartphones. Damit einher gingen gestiegene Mobilfunk-Datenumsätze. Auch im ungarischen Festnetz-Geschäft trugen die Breitband-/TV-Umsätze positiv zur Umsatzentwicklung bei. Des Weiteren wurde durch den Wegfall der ungarischen Sondersteuer im Dezember 2012 unser Umsatz in 2013 hierdurch nicht mehr belastet, sodass sich im Vorjahresvergleich ein positiver Umsatzeffekt zeigte.

Aufgrund der fokussierten Ausrichtung auf identifizierte Wachstumsfelder in den Ländern unseres operativen Segments konnten wir den negativen Umsatzeffekten aus der Sprachtelefonie auf Segmentebene teilweise entgegenwirken. Das zeigt sich daran, dass unsere Umsätze beim mobilen Datengeschäft gegenüber der Vorjahresperiode um insgesamt 12% bzw. 112 Mio. € (bereinigt um Wechselkurseffekte) wuchsen und das in allen Ländern unseres operativen Segments, insbesondere in den Niederlanden, der Tschechischen Republik und in Kroatien. Dabei entfiel der Großteil auf den Privatkundenbereich. Unser Angebot an attraktiven Tarifen in Verbindung mit dem breiten Portfolio an Endgeräten führte zu einer höheren Vertragskundenanzahl sowie zu einer gesteigerten Nutzungsrate insbesondere bei den Datendiensten. Infolgedessen konnten wir auch unsere Umsätze bei den Endgeräteverkäufen merklich steigern. Auch der Bereich Breitband/TV zeigte erfreuliche Zuwachsraten; insbesondere das TV-Geschäft wuchs um rund 17% gegenüber der Vorjahresperiode. Dieses Wachstum basierte auch auf ersten positiven Effekten aus unserem Erwerb von DIGI Slovakia. Infolge unseres konzentrierten Ausbaus von Breitband-Technologien im Mobilfunk und Festnetz konnten wir v. a. in den Ländern Griechenland, Rumänien und Ungarn deutlich mehr Kunden von unserem TV-Angebot

überzeugen. Dank der Erweiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios in Kroatien, u. a. um Cloud-Dienstleistungen, leistete auch der Bereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag. Insgesamt wuchs der Geschäftskundenbereich auf Segmentebene gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Bei den „benachbarten Branchen“ (sog. „adjacent industries“) setzte das Energie-Geschäft in Ungarn seinen Wachstumskurs gegenüber der Vorjahresperiode fort.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2013 ein bereinigtes EBITDA von 3,4 Mrd. €; das sind 10,0% weniger als in der Vorjahresperiode. Ohne Berücksichtigung der Konsolidierungskreiseffekte im Zusammenhang mit den Veräußerungen der Hellas Sat und der Landesgesellschaften in Bulgarien sowie dem Erwerb der DIGI Slovakia, als auch der negativen Wechselkurseffekte gegenüber dem Euro, reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 8,8%. Dieser verbleibende operative Rückgang auf Segmentebene war größtenteils auf das griechische Mobilfunk-Geschäft zurückzuführen sowie auf die Tschechische Republik, die Niederlande, Kroatien und Ungarn. In Ungarn ist der Rückgang auch auf die zum 1. Januar 2013 von der dortigen Regierung eingeführte Steuer auf Versorgungsnetzwerke (Utility tax) zurückzuführen. Die für das Gesamtjahr 2013 zu entrichtende Steuer belastete unser bereinigtes EBITDA mit 23 Mio. €.

Die insgesamt geringeren Umsätze auf Segmentebene wirkten sich im Periodenvergleich belastend auf die EBITDA-Entwicklung aus. Zusätzlich setzten Änderungen in der Gesetzgebung wie Steuern und Abgaben sowie auch staatliche Sparprogramme unsere Ergebnisentwicklung weiter unter Druck. Durch die konsequente Senkung der indirekten Kosten infolge unserer Effizienzsteigerungsmaßnahmen konnten wir die negativen Effekte aus dem Umsatzrückgang teilweise ausgleichen. Hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten im griechischen Festnetz-Geschäft einen positiven Beitrag. Darüber hinaus sanken unsere direkten Kosten sowohl durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten als auch durch eine präzise Zielgruppenfokussierung bei der Kundenansprache. Aus dem Verkauf unserer Landesgesellschaften in Bulgarien resultierte zum 31. Juli 2013 ein als Sondereinfluss berücksichtigter Ertrag aus Entkonsolidierung von 0,1 Mrd. €. Gegenüber der Vorjahresperiode reduzierte sich das EBITDA um 5,0%.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern.

Im Rahmen der strategischen Ausrichtung unseres operativen Segments Europa sind unsere Gesellschaften entsprechend ihrer jeweiligen Marktposition in vier Cluster eingeteilt: „Senior leaders“ sind Gesellschaften, die sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk agieren und jeweils führende Positionen in beiden Bereichen haben. Dazu zählen Griechenland, Ungarn, Kroatien und EJR Mazedonien. In diesem Cluster ist Ziel der jeweiligen Gesellschaft, die Marktführerschaft sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk zu halten. Im Cluster „Junior leaders“ finden sich Gesellschaften, die zwar eine starke Position im Festnetz haben, aber bei separater Betrachtung im Mobilfunk nicht Marktführer sind. Dazu zählen Rumänien, die Slowakei und Montenegro – dort wollen die jeweiligen Gesellschaften die starke Stellung im Festnetz-Bereich nutzen und das Mobilfunk-Geschäft vorantreiben. Bei unseren reinen Mobilfunk-Gesellschaften unterscheiden wir zwischen zwei Clustern: den „Mobile runner-ups“ und den „Smart attackers“. Bei den „Mobile runner-ups“ sind mit Polen und der Tschechischen Republik Gesellschaften gruppiert, die nicht die Marktführer sind, aber die Marktführerschaft anstreben. Unsere Beteiligungen in den Niederlanden, Österreich und Albanien gelten als „Smart attackers“, da sie im Markt noch einen deutlichen Abstand zu den anderen Marktteilnehmern haben. Sie konzentrieren sich darauf, durch effiziente Maßnahmen den Unternehmenswert zu steigern. Im Nachfolgenden haben wir für jedes der vier Cluster repräsentativ eine Landesgesellschaft dargestellt.

**Griechenland (Senior leader).** In Griechenland erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten 2013 einen Umsatz von 2,2 Mrd. €. Damit verringerte sich der Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode um 9,9%. Ohne Berücksichtigung der seit dem 1. April 2013 fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit der Veräußerung der Hellas Sat reduzierte sich der Umsatz um 9,4%: wesentlich getrieben durch rückläufige Umsätze im Mobilfunk-Geschäft. Infolge wiederholt regulierungsbedingt niedrigerer Terminierungsentgelte sanken v. a. die Sprachumsätze deutlich. Zusätzlich belastete die anhaltende Wettbewerbsintensität die Mobilfunk-Umsätze, was sich sowohl durch ein geringeres Preisgefüge als auch durch Kundenverluste v. a. im Prepaid-Bereich bemerkbar machte. Trotz des schwierigen Umfelds stiegen die mobilen Datenumsätze um rund 8% gegenüber der Vorjahresperiode sowohl aufgrund höherer Datennutzung als auch mehr Verkäufen von Datentarifen. Dank des schnellen Ausbaus an LTE-Stationen erzielten wir zum jetzigen Zeitpunkt z. B. in Athen eine Abdeckungsdichte von rund 80% der Einwohner.

Auch der Festnetz-Bereich war von Umsatzminderungen betroffen. Dort waren Anschlussverluste in Höhe von rund 8% bei der klassischen Telefonie für die rückläufigen Sprachumsätze verantwortlich. Zusätzlich setzte das geringere Preisniveau gerade im Breitband-Geschäft unsere Umsätze weiter unter Druck. Die daraus resultierenden Umsatzrückgänge konnten nur zum Teil durch einen Zuwachs bei den DSL-Anschlüssen aufgefangen werden. Von einer höheren Kundenbasis profitierte auch das TV-Geschäft – insbesondere durch ein erweitertes TV-Angebot.

Im Berichtszeitraum verringerte sich das bereinigte EBITDA in Griechenland auf 865 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber der Vorjahresperiode um 7,3%. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Entkonsolidierung der Hellas Sat reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 6,2%. Dieser Rückgang ist hauptsächlich bedingt durch die negativen Effekte aus dem Umsatz insbesondere im Mobilfunk-Geschäft. Zum Teil konnten wir diesen Rückgang durch geringere direkte Kosten auffangen, einerseits durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten und andererseits durch Einsparungen bei den Ausgaben zur Kundengewinnung im Mobilfunk. Auf der Seite der indirekten Kosten konnten wir mit unseren Programmen zur Effizienzsteigerung im Mobilfunk- und im Festnetz-Geschäft den negativen Umsatzeffekten teilweise entgegenwirken. Der Erfolg dieser Programme zeigte sich v. a. in geringeren Personalkosten durch eine geringere Mitarbeiterzahl sowie durch niedrigere Materialkosten.

**Slowakei (Junior leader).** In den ersten neun Monaten 2013 erzielte unsere slowakische Beteiligung einen Umsatz von 592 Mio. €, der sich somit im Vergleich zur Vorjahresperiode um 3,4% reduzierte. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Einbeziehung der DIGI Slovakia ab dem 1. September 2013 reduzierte sich der Umsatz um 3,8%. Dies ist im Wesentlichen auf das Mobilfunk-Geschäft zurückzuführen. Insbesondere die mobilen Sprachumsätze unterlagen einem geringeren Preisniveau, sowohl bedingt durch den Wettbewerb als auch durch Regulierungsentscheidungen. Eine höhere Nutzung bei den Sprachdiensten konnte dem nur teilweise entgegenwirken. In absoluten Zahlen war der Bereich der Privatkunden stärker von den Umsatzrückgängen betroffen als der Geschäftskundenbereich. Im mobilen Datengeschäft wirkte sich ein gesteigertes Nutzungsverhalten der Kunden positiv auf die Umsatzentwicklung aus und erzielte somit zweistellige Zuwachsraten. Zusätzlich führten höhere Endgeräteverkäufe zu einem positiven Umsatzbeitrag. Im Festnetz-Bereich war der Großteil der Rückgänge auf geringere Umsätze bei der Sprachtelefonie zurückzuführen, im Wesentlichen verursacht durch Anschlussverluste und preisbedingt. In der Slowakei schreitet unsere IP-Migration von PSTN-Anschlüssen auf die zukunftsweisende IP-Technologie weiterhin erfolgreich voran. Die Zuwächse insbesondere bei TV sind im Wesentlichen auch die Folge des Erwerbs der DIGI Slovakia zum 1. September 2013. Auch der Bereich B2B/ICT stabilisierte die im zweiten Quartal 2013 begonnene Trendwende hin zu einem leichten Wachstum gegenüber der Vorjahresperiode.

Das bereinigte EBITDA betrug in den ersten neun Monaten 2013 249 Mio. € und reduzierte sich damit gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4,2%. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb der DIGI Slovakia verringerte sich das bereinigte EBITDA um 4,6%. Die negativen Effekte aus dem Umsatzrückgang konnten nur teilweise durch Kostenreduzierungen kompensiert werden. Im Bereich der direkten Kosten konnte eine leichte Erhöhung der Ausgaben für die Kundenbindung und -gewinnung durch regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten kompensiert werden. Einsparungen bei den indirekten Kosten aufgrund von Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz leisteten einen positiven Beitrag.

**Polen (Mobile runner-up).** In den ersten neun Monaten 2013 betrugen die Umsätze in Polen 1,2 Mrd. € und lagen damit 5,5% unter der Vorjahresperiode. Ohne Berücksichtigung der leicht positiven Wechselkursentwicklung des Polnischen Zloty gegenüber dem Euro reduzierten sich die Umsätze um 5,7%. Dieser Rückgang war deutlich getrieben durch die wiederholte regulierungsbedingte Absenkung der Terminierungsentgelte im Januar und Juli 2013. Zusätzlich dazu hatte das niedrigere Preisniveau auf dem polnischen Mobilfunkmarkt einen negativen Effekt auf unsere Umsätze. Auch die Umsätze beim SMS-Geschäft reduzierten sich gegenüber der Vorjahresperiode infolge eines niedrigeren Durchschnittspreises und geringerer SMS-Nutzung. Dagegen leistete der Verkauf von Endgeräten einen erfreulichen Umsatzbeitrag v. a. resultierend aus der erfolgreichen Vermarktung von Smartphones mit einem Anteil von rund 70% in den ersten neun Monaten des laufenden Berichtsjahres.

Das bereinigte EBITDA belief sich in der Berichtsperiode 2013 auf 432 Mio. € und stieg damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht um 1,4%. Ohne Berücksichtigung der positiven Wechselkurseffekte ergab sich ein Anstieg von 1,2%. Vollständig aufgefangen wurden die umsatzbedingten Rückgänge durch unser striktes Kosten-Management. Insbesondere die geringeren direkten Kosten gegenüber der Vorjahresperiode – im Wesentlichen regulierungsbedingt niedrigere Interconnection-Kosten sowie eine gezieltere Ansprache bei der Kundenbindung und -gewinnung – führten zu einem positiven Beitrag. Zusätzlich wirkten auch leicht gesunkene indirekte Kosten dem Umsatzrückgang entgegen.

**Niederlande (Smart attacker).** In den Niederlanden reduzierten sich die Umsätze in den ersten neun Monaten 2013 gegenüber der Vorjahresperiode um 3,4% auf 1,2 Mrd. €. Dieser Rückgang ist überwiegend auf die Senkung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte im September 2013 zurückzuführen. Das Privatkundensegment ist hiervon besonders stark betroffen. Ferner führten Erlösschmälerungen im Zusammenhang mit Kundenbindungsmaßnahmen bei den Privatkunden zu einer weiteren Belastung der Umsätze. Dennoch konnten wir in einem hart umkämpften Markt einen erheblichen Anteil unserer Vertragskunden weiter an das Unternehmen binden. Teilweise konnten wir diese negativen Umsatzeffekte durch das erfolgreiche mobile Datengeschäft kompensieren – dank einer höheren Anzahl von Vertragskunden mit neuen Datentarifen. Wegen der anhaltend hohen Nachfrage nach Smartphones – v. a. der hochpreisigen Geräte – steigerten wir den Verkauf von Endgeräten und erwirtschafteten damit einen positiven Umsatzbeitrag.

In den ersten neun Monaten 2013 sank das bereinigte EBITDA im Vergleich zur Vorjahresperiode um 13,6% und betrug somit 338 Mio. €. Dieses Ergebnis ist im Wesentlichen auf die Effekte aus dem Umsatzrückgang zurückzuführen. Zusätzlich dazu setzten höhere direkte Kosten das bereinigte EBITDA weiter unter Druck, v. a. durch gestiegene Ausgaben bei der Kundenbindung und -gewinnung. Die indirekten Kosten konnten – insbesondere aufgrund von Einsparungen bei Personal- und Materialkosten – gesenkt werden.

**EBIT.**

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT in den ersten neun Monaten 2013 bei 1,5 Mrd. €, dies entspricht einer Minderung gegenüber der Vorjahresperiode um 2,6%. Dieses Ergebnis resultierte aus dem rückläufigen bereinigten EBITDA. Dem standen geringere Abschreibungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments gegenüber, v. a. in Polen und Österreich reduzierten sich die Abschreibungen auf Sachanlagen im Vergleich zur Vorjahresperiode. Weiterhin führte der Ausweis unserer Landesgesellschaften in Bulgarien im Zeitraum von Mai bis Juli 2013 als „held for sale“ zu einem Aussetzen der planmäßigen Abschreibungen. Zusätzlich dazu wirkten die anschließende Entkonsolidierung unserer Landesgesellschaften in Bulgarien sowie die Entkonsolidierung der Hellas Sat in Griechenland zum 31. März 2013 abschreibungsmindernd.

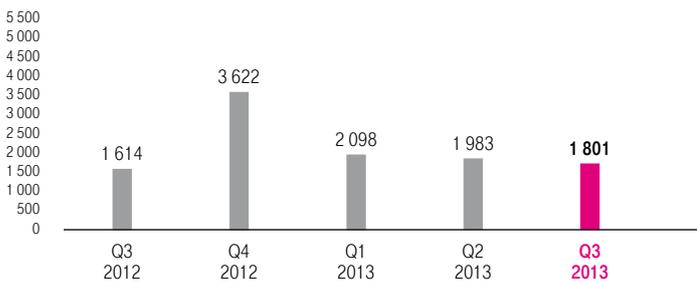
**Cash Capex.**

In unserem operativen Segment Europa wiesen wir in den ersten neun Monaten 2013 einen Cash Capex von 2,4 Mrd. € aus. Dies entspricht einem deutlichen Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode, verursacht im Wesentlichen durch den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in den Niederlanden, Rumänien und Polen. Auch in anderen Ländern unseres operativen Segments investierten wir in die Netze der Zukunft. Dennoch agierten die Länder bei Investitionsausgaben sehr überlegt. Gründe dafür waren eine schwierige Marktlage, Entscheidungen von Regulierungsbehörden sowie zusätzliche Belastungen, wie die Steuern in Ungarn oder die Immobiliensteuer in Griechenland.

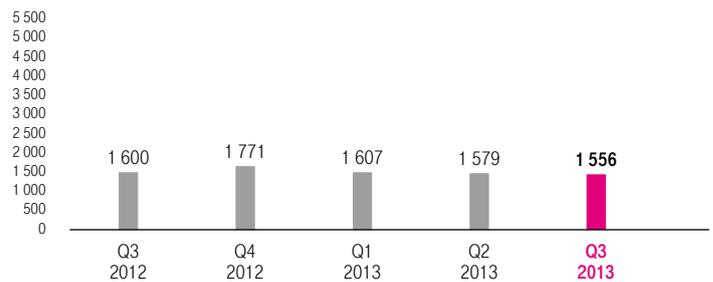
**SYSTEMGESCHÄFT.**

**WESENTLICHE KPIs.**

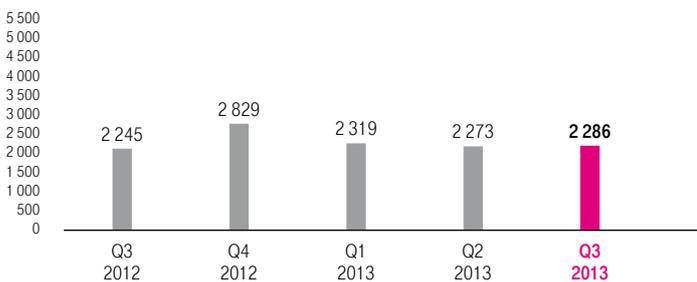
**Auftragseingang (Market Unit). (Mio. €)**



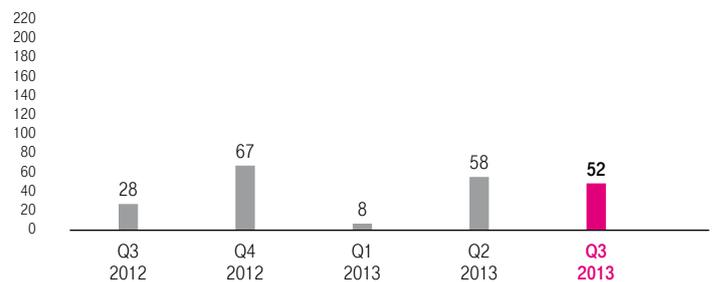
**Umsatz extern. (Mio. €)**



**Umsatz. (Mio. €)**



**EBIT bereinigt. (Mio. €)**



		30.09.2013	30.06.2013	Veränderung 30.09.2013/ 30.06.2013 %	31.12.2012	Veränderung 30.09.2013/ 31.12.2012 %	30.09.2012	Veränderung 30.09.2013/ 30.09.2012 %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	5 882	4 081	n.a.	8 737	n.a.	5 115	15,0
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	60 012	58 520	2,5	57 121	5,1	n.a.	n.a.
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,20	1,21	(0,8)	1,93	(37,8)	n.a.	n.a.
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	5,0	3,4	n.a.	6,3	n.a.	n.a.	n.a.
Utilization Rate	%	82,3	82,0	0,3p	85,1	(2,8)p	n.a.	n.a.

### Geschäftsentwicklung.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 steigerten wir den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum deutlich um 15,0%. Diese erfreuliche Entwicklung ist auf Vertragsabschlüsse im In- und Ausland wie z. B. mit RWE, der Europäischen Kommission, der Deutschen Rentenversicherung, dem finnischen Unternehmen KONE, EADS und den Schweizerischen Bundesbahnen zurückzuführen. Bei vielen unserer Großkunden haben sich darüber hinaus unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchgesetzt. Nennenswerte Beispiele hierfür sind die erfreulichen Vertragsabschlüsse mit Afrikas führendem Glashersteller Consol oder dem Elektronikkonzern Pioneer Europe. Entsprechend haben wir unsere dynamischen Ressourcen aus der Cloud auch im Berichtszeitraum weiter ausgebaut. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten Bandbreite, Rechnerkapazität, Speicherleistung und Software nach Bedarf, teilen sich die Infrastruktur und zahlen nur nach tatsächlichem Verbrauch.

Den gestiegenen Anforderungen infolge der neuen Vertragsabschlüsse begegnen wir mit der stetigen Modernisierung und Konsolidierung unserer ICT-Ressourcen. Der gestiegene Bedarf aus dem Zuwachs der Anzahl betreuter Server gegenüber dem Jahresende 2012 konnte teilweise durch leistungsstärkere Server und ein verbessertes Auslastungs-Management kompensiert werden. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich bei den Rechenzentren ab: Durch Zusammenlegung von Rechenzentren entstehen größere und leistungsstärkere Einheiten. In München nahmen wir zudem die neue Plattform für Dynamic Computing in Betrieb, auf der künftig alle Cloud-Lösungen für unsere Kunden betrieben werden. Die Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme sank im Wesentlichen aufgrund der im Konzern durchgeführten Personalumbaumaßnahmen und Sparbemühungen bei den IT-Kosten.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG.<sup>a</sup>

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 319	2 273	2 286	2 245	1,8	6 878	7 187	(4,3)	10 016
Betriebsergebnis (EBIT)	(66)	(110)	(18)	(55)	67,3	(194)	(188)	(3,2)	(307)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(74)	(168)	(70)	(83)	15,7	(312)	(231)	(35,1)	(417)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	8	58	52	28	85,7	118	43	n.a.	110
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	0,3	2,6	2,3	1,2		1,7	0,6		1,1
Abschreibungen	(181)	(162)	(152)	(158)	3,8	(495)	(464)	(6,7)	(649)
EBITDA	115	52	134	103	30,1	301	276	9,1	342
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(60)	(169)	(69)	(83)	16,9	(298)	(231)	(29,0)	(405)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	175	221	203	186	9,1	599	507	18,1	747
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	7,5	9,7	8,9	8,3		8,7	7,1		7,5
<b>CASH CAPEX</b>	(212)	(215)	(275)	(289)	4,8	(702)	(794)	11,6	(1 187)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2013 erfolgt die operative Steuerung der Regional Services and Solutions (RSS) durch das operative Segment Deutschland statt durch das operative Segment Systemgeschäft, um den Marktzugang gezielter zu bündeln.

### Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 6,9 Mrd. € und lag somit um 4,3% unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang geht zu einem großen Teil auf deutlich sinkende Umsätze der Telekom IT zurück, was die erfolgreiche Reduzierung der IT-Kosten innerhalb des Deutsche Telekom Konzerns widerspiegelt.

Der Umsatz der Market Unit umfasst den Umsatz mit externen Kunden sowie konzerninterne Umsätze für TK-Leistungen und internationale IT-Services, die nicht im Verantwortungsbereich der Telekom IT liegen. Der Gesamtumsatz der Market Unit lag mit 5,7 Mrd. € leicht unter Vorjahresniveau. Während der nationale Umsatz einen Anstieg verzeichnete, entwickelte sich der internationale Umsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum rückläufig. So hatten die Entkonsolidierung der T-Systems Italia und der Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France im ersten Halbjahr 2013 sowie Wechselkurseffekte einen negativen Einfluss auf den Umsatz. Einerseits wirkte die gestiegene Anzahl an Vertragsabschlüssen positiv auf den Gesamtumsatz, andererseits belastete die generell rückläufige Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft den Umsatz.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der alle internen nationalen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit minus 16,7% deutlich unter dem Vorjahresniveau. Dies spiegelt im Wesentlichen die Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtszeitraum steigerte unser operatives Segment Systemgeschäft das bereinigte EBITDA um 18,1%. Diese erfreuliche Entwicklung ist sowohl auf eine deutlich verbesserte Profitabilität im operativen Geschäft, als auch auf wirksame Restrukturierungs- und Effizienzmaßnahmen zurückzuführen. Die bereinigte EBITDA-Marge wuchs von 7,1 auf 8,7%. Das EBITDA stieg um 9,1%, da die starke operative Verbesserung die gestiegenen Restrukturierungsaufwendungen sowie die Aufwendungen für die Entkonsolidierung der T-Systems Italia überkompensieren konnte.

**EBIT, bereinigtes EBIT.**

Das bereinigte EBIT lag in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 um 75 Mio. € über dem Vorjahreswert. Maßgebliche Einflüsse waren das verbesserte bereinigte EBITDA, teilweise kompensiert durch leicht gestiegene Abschreibungen infolge eines höheren Investitionsvolumens gegen Ende 2012. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich von 0,6% im Vorjahr auf 1,7%.

**Cash Capex.**

Der Cash Capex lag in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 bei 0,7 Mrd. € und damit um 11,6% unter Vorjahresniveau. Dieser Rückgang konnte trotz der notwendigen Investitionen in neue Verträge und Kundenbeziehungen durch Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen, erreicht werden. Die Steuerung der Telekom IT sieht die nachhaltige Senkung der eigenen Investitionen vor. Auszahlungen entfielen etwa auf den Ausbau der Plattform für Dynamic Computing und auf technische Modernisierungen im Zusammenhang mit Neuverträgen.

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES.

Als Ergebnis der Neuausrichtung der zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen fiel zum 1. Januar 2013 der Startschuss für unsere neue Konzernzentrale sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang wurde das Segment in „Group Headquarters & Group Services“ umbenannt.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 50).

Unser Personaldienstleister Vivento beschäftigte zum 30. September 2013 rund 8 100 Mitarbeiter (30. September 2012: rund 8 400 Mitarbeiter), davon etwa 3 700 in externen Beschäftigungen, v. a. im öffentlichen Sektor wie der Bundesagentur für Arbeit. Weitere rund 3 200 Mitarbeiter waren konzernintern, insbesondere im ServiceCenter-Bereich, tätig. 1 200 Beschäftigte waren in operativen und strategischen Einheiten von Vivento eingesetzt oder wurden von Vivento betreut. Im Berichtszeitraum übernahm Vivento insgesamt etwa 900 Mitarbeiter neu; den Personaldienstleister verließen im Gegenzug etwa 1 000 Mitarbeiter mit einer neuen Perspektive.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG.

	Q1 2013 Mio. €	Q2 2013 Mio. €	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 Mio. €	Verän- derung %	Gesamtjahr 2012 Mio. €
<b>GESAMTUMSATZ</b>	691	761	635	691	(8,1)	2 087	2 060	1,3	2 835
davon: Digital Business Unit	213	234	224	205	9,3	671	603	11,3	868
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	(284)	(327)	(393)	(410)	4,1	(1 004)	(1 044)	3,8	(1 750)
Abschreibungen	(164)	(166)	(183)	(193)	5,2	(513)	(568)	9,7	(753)
EBITDA	(120)	(161)	(210)	(217)	3,2	(491)	(476)	(3,2)	(997)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(21)	(50)	(55)	(63)	12,7	(126)	(81)	(55,6)	(282)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(99)	(111)	(155)	(154)	(0,6)	(365)	(395)	7,6	(715)
davon: Digital Business Unit	30	25	44	27	63,0	99	127	(22,0)	137
<b>CASH CAPEX</b>	(77)	(94)	(97)	(50)	(94,0)	(268)	(266)	(0,8)	(379)

#### Gesamtumsatz.

Der Gesamtumsatz des Segments Group Headquarters & Group Services erhöhte sich in der Berichtsperiode gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 1,3%. Die Steigerung resultierte im Wesentlichen aus dem Umsatzzuwachs der Digital Business Unit (DBU). Dem stand ein geringerer Umsatz bei den Group Services gegenüber.

#### EBITDA, bereinigtes EBITDA.

Im Berichtszeitraum verbesserte sich das bereinigte EBITDA des Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2012 um 7,6%. Diese Verbesserung wurde hauptsächlich durch einen Ertrag im Zusammenhang mit unserem Einkaufs-Joint Venture BuyIn realisiert. Operative Kosteneinsparungen in den Group Services wirkten sich ebenfalls positiv auf das Ergebnis aus. Dem standen geringere Erträge aus Markenlizenzen und höhere Kosten für die Wachstumsgeschäfte der DBU gegenüber.

Das EBITDA wurde im Berichtszeitraum mit negativen Sondereinflüssen in Höhe von 126 Mio. € belastet. Es wirkten sich v. a. Aufwendungen für Personalmaßnahmen, hauptsächlich Vorruhestand und Abfindungen, negativ aus. Im Vorjahresvergleichszeitraum wurde das EBITDA mit Sondereinflüssen in Höhe von 81 Mio. € negativ beeinflusst. Dabei standen Aufwendungen für Personalmaßnahmen der positiven Wirkung einer Kostenrückerstattung der Kreditanstalt für Wiederaufbau, welche im Zusammenhang mit einem in den USA geschlossenen Vergleich stand, gegenüber.

#### EBIT.

Die EBIT-Verbesserung gegenüber dem Vorjahr resultierte aus geringeren Abschreibungen, die auf den rückläufigen Bestand im Sachanlagevermögen zurückzuführen sind.

#### Cash Capex.

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum auf Vorjahresniveau.

## RISIKO- UND CHANCENSITUATION.

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2012, Seite 149 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

### Rechtsstreitigkeiten.

**Prospekthaftungsverfahren.** Im Musterverfahren zum zweiten Börsengang (DT2) fand am 27. Februar 2013 eine mündliche Verhandlung vor dem Oberlandesgericht Frankfurt statt. Das Gericht erließ am 3. Juli 2013 einen Musterentscheid und stellte fest, dass der Börsenprospekt, um den es hier ging, keine Fehler enthält. Es besteht daher keine Grundlage für eine Haftung der Deutschen Telekom AG. Die Klägerseite hat gegen die Entscheidung Rechtsbeschwerde zum Bundesgerichtshof eingelegt. Im Musterverfahren zum dritten Börsengang (DT3) betreiben die Parteien das Rechtsbeschwerdeverfahren vor dem Bundesgerichtshof.

**Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere.** In den Verfahren der EWE Tel und der NetCologne gegen die Telekom Deutschland GmbH stellte das Landgericht Köln in einem Grundurteil vom 17. Januar 2013 eine Haftung auf Schadensersatz dem Grunde nach – nicht zur Höhe – fest, wies aber einen Teil der Forderungen wegen Verjährung ab. Die DOKOM GmbH (Klageforderung ca. 4,5 Mio. € zuzüglich Zinsen) und NetCologne (Klageforderung ca. 73 Mio. € zuzüglich Zinsen) nahmen ihre Klagen infolge mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossener Vergleiche am 10. Juli 2013 bzw. am 24. Oktober 2013 zurück. Mit Urteil vom 24. Juli 2013 verwarf das Oberlandesgericht Düsseldorf die Berufung von Versatel (Klageforderung ca. 70 Mio. € zuzüglich Zinsen) und ließ die Revision zum Bundesgerichtshof nicht zu. Hiergegen hat Versatel Nichtzulassungs- und Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.

**Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Die Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (KDG) bezifferte ihre Klageforderung für vermeintlich überhöhte Entgelte aus dem Jahr 2012 und fordert nunmehr ca. 340 Mio. € zuzüglich Zinsen sowie ca. 10 Mio. € für erlangten Zinsnutzen von der Telekom Deutschland GmbH. Weiterhin verlangt die KDG eine Absenkung der Entgelte für die Zukunft. Am 12. Juni 2013 fand eine mündliche Verhandlung statt. Mit Urteil vom 28. August 2013 hat das Landgericht Frankfurt die Klage abgewiesen. Die KDG hat gegen die Entscheidung Berufung eingelegt. Die finanziellen Auswirkungen des Verfahrens können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

**Schadensersatzklagen für die Überlassung von Teilnehmerdaten.** Mit Urteilen vom 28. Mai 2013 wies das Landgericht Köln die Schadensersatzklagen von Herrn Dr. Harisch (Klageforderung ca. 612 Mio. € zuzüglich Zinsen) und der telegate AG (Klageforderung ca. 86 Mio. € zuzüglich Zinsen) ab. Sowohl Herr Dr. Harisch als auch die telegate AG haben gegen die Urteile Berufung eingelegt.

### Entgelte für die Überlassung von Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL).

Die Neubescheidung der TAL-Einmalentgelte aus den Jahren 2003 und 2005, die nur gegenüber den ehemaligen Klägerinnen erfolgten, wurden erneut von einzelnen Wettbewerbern beklagt.

**MetroPCS.** Die Sammelklagen in den US-Bundesstaaten Texas und Delaware richten sich nach Zustimmung der MetroPCS-Anteilseigner zum – bereits vollzogenen – Zusammenschluss mit der T-Mobile USA nunmehr auf Schadensersatz, insbesondere Erstattung der Verfahrenskosten. Ein weiteres in New York gegen MetroPCS (heute: T-Mobile US) und einzelne Mitglieder des Managements auf Schadensersatz gerichtetes Verfahren konnte mittlerweile durch Abschluss eines Vergleichs beigelegt werden.

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

### In 2013 abgeschlossene Verfahren.

**Eutelsat-Schiedsverfahren.** Die Parteien haben einen Vergleich zur Beendigung des Verfahrens geschlossen und das Schiedsgericht hat das Verfahren daraufhin mit Beschluss vom 20. März 2013 für beendet erklärt. Das Verfahren ist damit endgültig abgeschlossen.

**Aktionärsklage.** Mit Beschluss vom 20. Februar 2013 verwarf der Bundesgerichtshof die Nichtzulassungsbeschwerde einer Aktionärin (Klagen auf Feststellung der Nichtigkeit des Jahresabschlusses 2010 sowie der Entlastungsbeschlüsse für das Geschäftsjahr 2010). Das Verfahren ist damit rechtskräftig zu unseren Gunsten abgeschlossen.

**Sonderzahlung Beamte.** Das Bundesverwaltungsgericht wies im April 2013 die Revisionen der Kläger unter Berücksichtigung der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 17. Januar 2012 zurück. Damit ist der Rechtsstreit abgeschlossen.

**Patentstreitigkeiten Mobilfunk.** Die Deutsche Telekom AG und die IPCom GmbH & Co. KG haben eine Lizenzvereinbarung abgeschlossen. Der Lizenzvertrag erlaubt dem Deutsche Telekom Konzern die weltweite Nutzung aller heutigen und zukünftigen Patente aus dem IPCom-Portfolio. Außerdem wurden damit auch alle noch anhängigen wechselseitigen Verletzungs- und Nichtigkeitsverfahren durch jeweilige Klagerücknahme beendet. Der Verfahrenskomplex ist damit beendet.

### Regulierung.

**Entgeltregulierung IP-Bitstrom.** Entgeltmaßnahmen der Telekom Deutschland GmbH für Bitstromprodukte im Vorleistungsmarkt unterliegen der sog. „ex-post“ Entgeltkontrolle der Bundesnetzagentur (BNetzA) und müssen vor Inkrafttreten der BNetzA angezeigt werden. Entsprechend hat die Telekom Deutschland GmbH im September 2013 Entgeltmaßnahmen auf dem IP-Bitstrommarkt in Zusammenhang mit beabsichtigten Kooperationen zum Breitband-Ausbau angezeigt bzw. zur Kenntnis gegeben. Sollte die BNetzA eine förmliche Überprüfung der Entgeltmaßnahmen einleiten, ist es grundsätzlich möglich, dass Anpassungen notwendig werden oder die Maßnahme untersagt wird. Sollte keine förmliche Überprüfung aufgrund der Entgeltanzeige erfolgen, können die Entgeltmaßnahmen umgesetzt werden. Allerdings besteht auch in diesem Fall grundsätzlich weiterhin die Möglichkeit für die BNetzA zu einem späteren Zeitpunkt eine formale Überprüfung zu beginnen.

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

- In **Deutschland** hatte die BNetzA im Juni 2013 ein Frequenzstrategiepapier sowie den Entwurf für ein Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 0,7 GHz, 0,9 GHz, 1,5 GHz und 1,8 GHz mit einer Frist bis zum 4. Oktober 2013 zur Konsultation gestellt. Die Behörde plante darin, Spektrum in diesen Bändern in 2014/15 per Auktion zu vergeben. Den existierenden Mobilfunknetz-Betreibern sollte in dem für den laufenden GSM-Betrieb wichtigen 0,9 GHz-Bereich eine Frequenzreserve von jeweils 2 x 5 MHz gewährt werden. Durch die Veröffentlichung des Plans der Telefónica Deutschland, den Wettbewerber E-Plus zu übernehmen, haben sich die Ausgangslage sowie die Voraussetzungen für einen Vergabeentwurf der BNetzA grundlegend geändert. Die Deutsche Telekom erwartet daher, dass die Behörde zunächst die Marktkonsolidierung sowie die sich daraus ergebenden neuen Ausgangsbedingungen für die Frequenzvergabe klären wird, bevor eine Entscheidung über die Vergabe und künftige Nutzung der ab 2017 frei werdenden Frequenzen erfolgen kann. Eine entsprechende Konsultationsantwort wurde der BNetzA fristgerecht übermittelt. Dabei forderte die Deutsche Telekom, dass die den Netzbetreibern zugesagte Frist von zwei Jahren vor Auslaufen der Lizenzen – zur Schaffung von Rechts- und Planungssicherheit – eingehalten werden muss.
  - In **Albanien** steht das Spektrum des aus dem Markt ausscheidenden Mobilfunk-Betreibers PLUS zum Verkauf. Der Wettbewerber Vodafone droht, sich mit einem hohen Gebot das gesamte PLUS-Spektrum zu sichern. Unsere albanische Tochtergesellschaft protestiert gegen dieses Angebot und drängt darauf, einen Teil der PLUS-Frequenzen zur Sicherung eines fairen Wettbewerbs erwerben zu können.
  - Die **ungarische** Regulierungsbehörde NMHH musste das Ergebnis der Frequenzauktion aus dem Frühjahr 2012, in dem Frequenzen an ein neues staatliches Mobilfunk-Unternehmen vergeben worden waren, aufgrund eines Gerichtsurteils annullieren und die Auktionsergebnisse aufheben. Im Frühjahr dieses Jahres entschied die NMHH, die 0,9 und 1,8 GHz-Frequenzen der Mobilfunk-Unternehmen bis 2022 zu verlängern. Zudem erhalten die Unternehmen die Option, das von ihnen 2012 ersteigerte Spektrum erneut zu erwerben. Für die darüber hinaus verfügbaren Frequenzen wird erwartet, dass diese bis Ende 2013 versteigert werden. Für Magyar Telekom ergibt sich daraus erneut die Chance, sich wie angestrebt zusätzliche Frequenzressourcen zu sichern.
  - In der **Tschechischen Republik** wurde die Spektrumauktion im März 2013 abgebrochen. Eine Konsultation zu veränderten Vergabebedingungen führte zur Veröffentlichung neuer finaler Vergabebedingungen. T-Mobile Czech Republic meldete sich neben vier anderen Interessenten zu dem Verfahren an. Unter den angemeldeten Unternehmen befinden sich auch zwei mögliche Neueinsteiger, die den Wettbewerb um das knappe Spektrum verschärfen könnten. Das Verfahren wird voraussichtlich am 11. November 2013 beginnen.
  - Die zuständige nationale Regulierungsbehörde TO hat einen Entwurf von Vergabebedingungen auch in der **Slowakei** zur Konsultation gestellt und im August 2013 finalisiert. Die geplante Auktion soll im November 2013 mit Frequenzen in den Bändern 0,8 GHz, 1,8 GHz und 2,6 GHz starten. Neben den drei existierenden Mobilfunknetz-Betreibern wird auch mit der Teilnahme eines möglichen Neueinsteigers in den Markt gerechnet, für den eine Frequenzreservierung im 1,8 GHz-Band vorgesehen ist.
  - In **Österreich** hat die Regulierungsbehörde RTR am 9. September 2013 eine Auktion von Spektrum in den Bändern 0,8 GHz, 0,9 GHz und 1,8 GHz gestartet. Bei dem Spektrum handelt es sich zum Teil um die zwischen 2015 und 2019 auslaufenden GSM-Frequenzen der drei Mobilfunk-Betreiber, die für das Angebot von GSM-basierten Diensten weiterhin benötigt werden. Zum Einsatz kam eine vergleichsweise intransparente Auktionsmethode, die durch ein Kommunikationsverbot ergänzt wurde. Im 0,8 GHz-Bereich erfolgte eine Reservierung für einen möglichen Neueinsteiger in den Markt. Die Auktion wurde am 21. Oktober 2013 beendet. T-Mobile Austria hat die für den Ausbau von leistungsfähigem mobilen Breitband auf Basis von LTE benötigten Frequenzen erhalten. Es gab bei der Auktion keinen neuen Marktteilnehmer.
  - Die **Polska Telefonii Cyfrowa** (PTC) konnte sich im Februar 2013 bei der Ausschreibung zusätzliches 1,8 GHz-Spektrum sichern. Die Regulierungsbehörde UKE plant für Ende des Jahres eine Auktion für die 0,8 und 2,6 GHz-Frequenzen und hat dazu einen Vergabeentwurf zur Konsultation bis zum 8. Oktober 2013 gestellt. Ein Teil des wertvollen 0,8 GHz-Spektrums soll auf Druck der polnischen Regierung dem Wettbewerber Sferia zu präferierten Konditionen zugeteilt werden. PTC wie auch andere Betreiber haben hiergegen national und auf EU-Ebene protestiert. Die Europäische Kommission will das Vorhaben prüfen.
- Netzneutralität.** Sowohl auf Seiten der Europäischen Kommission als auch auf Seiten des Bundeswirtschaftsministeriums werden derzeit Regeln zur Sicherung von Netzneutralität erarbeitet. Je nach Ausgestaltung könnten entsprechende Regelungen unsere Produktgestaltungsfreiheit ggf. erheblich einschränken. Auf EU-Ebene sind Regeln zur Netzneutralität im Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt enthalten (siehe Seite 10). Die Regelungen erlauben insbesondere das Angebot von Spezialdiensten sowie Datenverkehrs-Management unter festgelegten Voraussetzungen, verbieten allerdings bestimmte Optionstarife im Mobilfunk. Im Mobilfunk-Bereich ist die Möglichkeit des rechtmäßigen Angebots bestimmter zukünftiger Geschäftsmodelle noch nicht sichergestellt.
- International Roaming.** Der Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt (siehe Seite 10) sieht auch eine weitergehende Regulierung von International Roaming einschließlich der Abschaffung von Endkunden-Entgelten für eingehende Telefonate vor, die zu Umsatzverlusten führen kann. Zudem können die vorgeschlagenen Neuregelungen dazu führen, dass bereits getätigte Investitionen zur Implementierung der Vorgaben der erst zum 1. Juli 2012 in Kraft getretenen letzten Roaming-Verordnung obsolet werden.

### Sonstiges.

#### Umsatzsteuerschuldnerschaft bei Leistungen fremder Unternehmen.

Mobilfunk-Kunden der Telekom Deutschland GmbH haben die Möglichkeit, neben den Telekommunikationsdienstleistungen der Telekom Deutschland GmbH auch Leistungen konzernfremder Unternehmen in Anspruch zu nehmen. Die Entgelte für diese Leistungen werden in einem separaten Abschnitt über die Mobilfunk-Rechnung der Telekom Deutschland GmbH ohne Umsatzsteuer ausgewiesen und im Auftrag der fremden Unternehmen eingezogen. Es erfolgt keine Abführung der Umsatzsteuer durch die Deutsche Telekom an die Finanzverwaltung. Die Finanzverwaltung vertritt mit Verweis auf das Telekommunikationsgesetz die Auffassung, dass die Deutsche Telekom Steuerschuldner dieser Umsatzsteuer sei und nicht die fremden Unternehmen als zivilrechtliche Leistungserbringer. Die Deutsche Telekom hält die gesetzlichen Regelungen für nicht europarechtskonform. Die im Unterliegensfall entstehende Steuerschuld betrüge bis zu 0,1 Mrd. €.

**Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France.** Bei dem Verkauf des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France Mitte des Jahres 2013 musste gegenüber dem zuständigen Betriebsrat eine Garantieerklärung mit einer Laufzeit von 15 Monaten abgegeben werden. Davon sind rund 500 Mitarbeiter betroffen, die an den Käufer übergehen. Die Garantie sieht vor, die Mitarbeiter im Falle der Insolvenz des Käufers mit insgesamt bis zu 63 Mio. € zu entschädigen.

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 unseres Unternehmens gefährden könnten.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2013).

**Verkauf von Anleihen der T-Mobile US.** Die Deutsche Telekom hat am 16. Oktober 2013 Anleihen der T-Mobile US in Höhe von 5,6 Mrd. US-\$ aus ihrem Bestand verkauft. Es handelt sich um fünf Anleihen mit Zinssätzen zwischen 6,464 und 6,836%. Die Anleihen werden zwischen 2019 und 2023 fällig. Die Mittel aus dem Verkauf der Anleihen fließen der Deutschen Telekom zu und dienen der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten werden durch die Transaktion nicht erhöht. Mit Abschluss der Transaktion hält die Deutsche Telekom noch 5,6 Mrd. US-\$ Anleihen der T-Mobile US, die nicht Gegenstand des Angebots waren.

### Sonstige Chancen im Zusammenhang mit der geschäftlichen Tätigkeit.

#### Anhaltende Presseberichterstattung bezüglich der Überwachung des

**Internet-Verkehrs durch Geheimdienste.** Eine Umfrage vom Sommer 2013 weist sinkendes Vertrauen der Deutschen in Internet-Dienste aus. Reputationsrisiken sind nicht ausgeschlossen, da die Deutsche Telekom wie alle Netzbetreiber in Deutschland zur Kooperation mit den deutschen Sicherheitsbehörden gesetzlich verpflichtet ist. Die Deutsche Telekom positioniert sich mit Vorschlägen und Initiativen für mehr Sicherheit wie „E-Mail made in Germany“ und „Deutsche Cloud“. Unsere Initiativen für mehr Sicherheit können weitere Geschäftsmöglichkeiten in naher Zukunft bieten.

**Spektrumauktion in Österreich.** Die österreichische Regulierungsbehörde RTR hat am 21. Oktober 2013 die Ergebnisse der Spektrumauktion bekannt gegeben. Demnach erhalten A1 Telekom, T-Mobile Austria und Hutchison Spektrum in den Bändern 0,8 GHz (nur A1 Telekom und T-Mobile Austria), 0,9 GHz und 1,8 GHz. Obwohl RTR Spektrum für einen möglichen Neueinsteiger reserviert hatte, fand sich kein Neueinsteiger bei der Auktion ein und das Spektrum wurde an die bestehenden Netzbetreiber vergeben. Für das von T-Mobile Austria erworbene Spektrum ergab sich ein Preis von rund 655 Mio. €. Weitere Informationen zu der Spektrumauktion in Österreich finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 31 ff.

Erläuterungen zu dem am 23. Oktober 2013 geschlossenen Vergleich der Telekom Deutschland GmbH mit NetCologne bezüglich der **Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere** finden sich im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 31 ff.

## PROGNOSEN ZUR UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG.

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Im Folgenden werden die zum heutigen Zeitpunkt vorliegenden wesentlichen Erkenntnisse über Veränderungen zu den im zusammengefassten Lagebericht 2012 veröffentlichten Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2013 erläutert (Geschäftsbericht 2012, Seite 178 ff.). Die darüber hinaus dort abgegebenen Aussagen behalten ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

### Veränderungen zum Geschäftsbericht 2012.

Die Deutsche Telekom hat im Geschäftsbericht 2012 die Erwartungen des Konzerns und der T-Mobile USA für 2013 auf Basis einer Pro-forma-Rechnung unter Einbeziehung der MetroPCS für zwölf Monate dargestellt. Auf der Hauptversammlung der MetroPCS am 24. April 2013 wurde der Zusammenschluss der MetroPCS und der T-Mobile USA von den Aktionären der MetroPCS beschlossen. Zum 1. Mai 2013 ist der Zusammenschluss vollzogen worden. Als Folge des Inkrafttretens des Zusammenschlusses zum 1. Mai 2013 wird die neue Einheit statt für zwölf nun für acht Monate in den Deutsche Telekom Konzern einbezogen.

Die Auswirkungen auf unsere Finanzkennzahlen in 2013 stellen sich für das operative Segment USA wie folgt dar:

- **Umsatz:** Die T-Mobile US hat ihr Geschäftsmodell auf die sog. „Uncarrier-Strategie“ umgestellt, die bereits Erfolge zeigt. So ist aufgrund von verschiedenen Maßnahmen, z. B. durch die Erweiterung des Geräte-Portfolios um das Apple iPhone, die radikale Vereinfachung des Tarifmodells und die Flexibilisierung der Vertragslaufzeit, seit April 2013 ein spürbarer Anstieg bei den Vertragskunden zu verzeichnen. Für das Gesamtjahr erwartet die T-Mobile US, dass sich der positive Trend der Kundenentwicklung fortsetzt. Aufgrund dieser positiven Entwicklung erwarten wir nunmehr eine Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr auf vergleichbarer Basis.
- **EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse):** Wir haben im Geschäftsbericht 2012 einen Erwartungswert formuliert, der bei rund 6 Mrd. US-\$ unter Einbeziehung der MetroPCS mit zwölf Monaten liegt. Die T-Mobile US geht aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS mit nunmehr acht Monaten sowie aufgrund verstärkter Investitionen in die Kundengewinnung von einem bereinigten EBITDA 2013 in Höhe von rund 5,0 Mrd. US-\$ aus.
- **Investitionen:** Aufgrund der Einbeziehung der MetroPCS mit nunmehr acht Monaten erwartet die T-Mobile US ein Investitionsvolumen von etwa 4,0 bis 4,2 Mrd. US-\$. Im Geschäftsbericht 2012 haben wir unter der Annahme der Einbeziehung der MetroPCS mit zwölf Monaten ein erwartetes Investitionsvolumen in Höhe von etwa 4,7 bis 4,8 Mrd. US-\$ genannt.

Für unser operatives Segment Systemgeschäft sind wir im Geschäftsbericht 2012 von einem stabilen Umsatzverlauf gegenüber dem Vorjahr ausgegangen. Aufgrund des Verkaufs der T-Systems Italia und des Geschäftsbereichs Systems Integration der T-Systems France sowie interner IT-Optimierungsmaßnahmen und damit einhergehenden Umsatzrückgängen bei der Telekom IT erwarten wir nunmehr einen leicht geringeren Gesamtumsatz als im Vorjahr.

Im Konzern erwarten wir im Umsatz 2013 weiterhin einen leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr auf vergleichbarer Basis. Für das bereinigte EBITDA 2013 haben wir im Geschäftsbericht 2012 – unter Einbeziehung der MetroPCS mit zwölf Monaten – eine Erwartung in Höhe von rund 18,4 Mrd. € und einen Free Cashflow in Höhe von rund 5 Mrd. € formuliert. Aufgrund der beschriebenen Effekte in den USA erwarten wir nunmehr – unter Einbeziehung der MetroPCS mit acht Monaten – ein bereinigtes EBITDA in Höhe von rund 17,5 Mrd. € und einen Free Cashflow in Höhe von rund 4,5 Mrd. €.

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS.

## KONZERN-BILANZ.

	30.09.2013 Mio. €	31.12.2012 <sup>a</sup> Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	30.09.2012 <sup>a</sup> Mio. €
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>18 020</b>	<b>15 019</b>	<b>3 001</b>	<b>20,0</b>	<b>15 065</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5 675	4 026	1 649	41,0	2 529
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7 146	6 417	729	11,4	6 669
Ertragsteuerforderungen	112	95	17	17,9	65
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 230	2 020	210	10,4	2 259
Vorräte	1 342	1 106	236	21,3	1 129
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	78	90	(12)	(13,3)	835
Übrige Vermögenswerte	1 437	1 265	172	13,6	1 579
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>97 281</b>	<b>92 923</b>	<b>4 358</b>	<b>4,7</b>	<b>93 098</b>
Immaterielle Vermögenswerte	46 793	41 732	5 061	12,1	42 116
Sachanlagen	37 680	37 522	158	0,4	37 521
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	6 247	6 726	(479)	(7,1)	6 656
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1 528	1 901	(373)	(19,6)	2 154
Aktive latente Steuern	4 708	4 712	(4)	(0,1)	4 336
Übrige Vermögenswerte	325	330	(5)	(1,5)	315
<b>BILANZSUMME</b>	<b>115 301</b>	<b>107 942</b>	<b>7 359</b>	<b>6,8</b>	<b>108 163</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>25 188</b>	<b>22 995</b>	<b>2 193</b>	<b>9,5</b>	<b>23 595</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	11 169	9 260	1 909	20,6	10 367
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6 701	6 445	256	4,0	5 678
Ertragsteuerverbindlichkeiten	428	440	(12)	(2,7)	472
Sonstige Rückstellungen	2 709	2 885	(176)	(6,1)	2 582
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	9	(9)	n.a.	99
Übrige Schulden	4 181	3 956	225	5,7	4 397
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>58 098</b>	<b>54 416</b>	<b>3 682</b>	<b>6,8</b>	<b>54 158</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	38 154	35 354	2 800	7,9	35 248
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	7 172	7 312	(140)	(1,9)	7 834
Sonstige Rückstellungen	1 957	1 857	100	5,4	1 723
Passive latente Steuern	6 845	5 988	857	14,3	5 432
Übrige Schulden	3 970	3 905	65	1,7	3 921
<b>SCHULDEN</b>	<b>83 286</b>	<b>77 411</b>	<b>5 875</b>	<b>7,6</b>	<b>77 753</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>32 015</b>	<b>30 531</b>	<b>1 484</b>	<b>4,9</b>	<b>30 410</b>
Gezeichnetes Kapital	11 395	11 063	332	3,0	11 063
Eigene Anteile	(6)	(6)	0	0,0	(6)
	<b>11 389</b>	<b>11 057</b>	<b>332</b>	<b>3,0</b>	<b>11 057</b>
Kapitalrücklage	51 346	51 506	(160)	(0,3)	51 506
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(37 333)	(29 106)	(8 227)	(28,3)	(28 922)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(2 276)	(2 176)	(100)	(4,6)	(1 839)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1 682	(5 353)	7 035	n.a.	(5 994)
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>24 808</b>	<b>25 928</b>	<b>(1 120)</b>	<b>(4,3)</b>	<b>25 808</b>
Anteile anderer Gesellschafter	7 207	4 603	2 604	56,6	4 602
<b>BILANZSUMME</b>	<b>115 301</b>	<b>107 942</b>	<b>7 359</b>	<b>6,8</b>	<b>108 163</b>

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.

	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Veränderung %	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup> Mio. €
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>15 525</b>	<b>14 651</b>	<b>6,0</b>	<b>44 467</b>	<b>43 462</b>	<b>2,3</b>	<b>58 169</b>
Umsatzkosten	(9 398)	(8 624)	(9,0)	(26 320)	(25 164)	(4,6)	(34 256)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>6 127</b>	<b>6 027</b>	<b>1,7</b>	<b>18 147</b>	<b>18 298</b>	<b>(0,8)</b>	<b>23 913</b>
Vertriebskosten	(3 456)	(3 417)	(1,1)	(10 067)	(10 346)	2,7	(14 075)
Allgemeine Verwaltungskosten	(912)	(1 022)	10,8	(3 303)	(3 542)	6,7	(4 855)
Sonstige betriebliche Erträge	410	484	(15,3)	1 029	1 083	(5,0)	2 968
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(273)	(10 825)	97,5	(693)	(11 163)	93,8	(11 913)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>1 896</b>	<b>(8 753)</b>	<b>n.a.</b>	<b>5 113</b>	<b>(5 670)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(3 962)</b>
Zinsergebnis	(552)	(513)	(7,6)	(1 595)	(1 560)	(2,2)	(2 033)
Zinserträge	43	64	(32,8)	182	227	(19,8)	306
Zinsaufwendungen	(595)	(577)	(3,1)	(1 777)	(1 787)	0,6	(2 339)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(29)	(64)	54,7	(103)	(148)	30,4	(154)
Sonstiges Finanzergebnis	(174)	(62)	n.a.	(398)	(70)	n.a.	(225)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(755)</b>	<b>(639)</b>	<b>(18,2)</b>	<b>(2 096)</b>	<b>(1 778)</b>	<b>(17,9)</b>	<b>(2 412)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>1 141</b>	<b>(9 392)</b>	<b>n.a.</b>	<b>3 017</b>	<b>(7 448)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(6 374)</b>
Ertragsteuern	(304)	2 540	n.a.	(915)	1 978	n.a.	1 516
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>837</b>	<b>(6 852)</b>	<b>n.a.</b>	<b>2 102</b>	<b>(5 470)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(4 858)</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	588	(7 021)	n.a.	1 682	(5 994)	n.a.	(5 353)
Anteile anderer Gesellschafter	249	169	47,3	420	524	(19,8)	495
<b>IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN</b>							
Personalaufwand	(3 614)	(3 485)	(3,7)	(11 033)	(10 828)	(1,9)	(14 726)
Abschreibungen	(2 572)	(13 399)	80,8	(7 466)	(18 933)	60,6	(21 957)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(889)	(9 489)	90,6	(2 490)	(11 100)	77,6	(12 259)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 683)	(3 910)	57,0	(4 976)	(7 833)	36,5	(9 698)

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

## ERGEBNIS JE AKTIE.

	Q3 2013	Q3 2012 <sup>a</sup>	Veränderung %	Q1 - Q3 2013	Q1 - Q3 2012 <sup>a</sup>	Veränderung %	Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup>
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) Mio. €	588	(7 021)	n.a.	1 682	(5 994)	n.a.	(5 353)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert Mio. Stück	4 352	4 300	1,2	4 352	4 300	1,2	4 300
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b> €	<b>0,14</b>	<b>(1,63)</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,39</b>	<b>(1,39)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1,24)</b>

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

**KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG.<sup>a</sup>**

	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 <sup>b</sup> Mio. €	Veränderung Mio. €	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 <sup>b</sup> Mio. €	Veränderung Mio. €	Gesamtjahr 2012 <sup>b</sup> Mio. €
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>837</b>	<b>(6 852)</b>	<b>7 689</b>	<b>2 102</b>	<b>(5 470)</b>	<b>7 572</b>	<b>(4 858)</b>
<b>Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden</b>							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	6	(499)	505	183	(1 585)	1 768	(1 822)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	(17)	0	(17)	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(4)	149	(153)	(56)	478	(534)	556
	2	(350)	352	110	(1 107)	1 217	(1 266)
<b>Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen</b>							
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	4
Erfolgsneutrale Änderung	(183)	(227)	44	(635)	642	(1 277)	318
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	(227)	227	(227)
Erfolgsneutrale Änderung	(5)	3	(8)	(7)	17	(24)	33
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	(15)	(7)	(8)	130	(51)	181	9
Erfolgsneutrale Änderung	67	(43)	110	(68)	(88)	20	(219)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(9)	0	(9)	(6)	0	(6)	22
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(17)	16	(33)	(20)	55	(75)	77
	(162)	(258)	96	(606)	348	(954)	17
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>(160)</b>	<b>(608)</b>	<b>448</b>	<b>(496)</b>	<b>(759)</b>	<b>263</b>	<b>(1 249)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>677</b>	<b>(7 460)</b>	<b>8 137</b>	<b>1 606</b>	<b>(6 229)</b>	<b>7 835</b>	<b>(6 107)</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	526	(7 602)	8 128	1 290	(6 586)	7 876	(6 466)
Anteile anderer Gesellschafter	151	142	9	316	357	(41)	359

<sup>a</sup> Die Struktur der Gesamtergebnisrechnung wurde aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 1 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

<sup>b</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG.

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag <sup>b</sup>	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) <sup>b</sup>
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2012</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 504</b>	<b>(25 371)</b>	<b>538</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Gewinnvortrag				538	(538)
Dividendenausschüttung				(3 010)	
Kapitalerhöhung aus Aktienoptionen/Share Matching Plan			2		
Überschuss/(Fehlbetrag)					(5 994)
Sonstiges Ergebnis				(1 079)	
Transfer in Gewinnrücklagen					
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2012</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 506</b>	<b>(28 922)</b>	<b>(5 994)</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2013</b>	<b>11 063</b>	<b>(6)</b>	<b>51 506</b>	<b>(29 106)</b>	<b>(5 353)</b>
Veränderung Konsolidierungskreis				11	
Transaktionen unter Eigentümern			(1 028)		
Gewinnvortrag				(5 353)	5 353
Dividendenausschüttung				(3 010)	
Kapitalerhöhung	332		811		
Kapitalerhöhung aus Aktienoptionen/Share Matching Plan			57		
Aktienrückkauf				(2)	
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 682
Sonstiges Ergebnis				125	
Transfer in Gewinnrücklagen				2	
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2013</b>	<b>11 395</b>	<b>(6)</b>	<b>51 346</b>	<b>(37 333)</b>	<b>1 682</b>

<sup>a</sup> Die Struktur und die Werte der Vorjahresvergleichsperioden der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung wurden zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst, um die Anteile der at equity bilanzierten Unternehmen am kumulierten sonstigen Konzernergebnis auszuweisen.

<sup>b</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter <sup>b</sup>	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe Mio. €	Neubewertungs- rücklage Mio. €	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte Mio. €	Sicherungs- instrumente <sup>a</sup> Mio. €	At equity bilanzierte Unternehmen <sup>a</sup> Mio. €	Steuern <sup>b</sup> Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
<b>(2 778)</b>	<b>(33)</b>	<b>102</b>	<b>537</b>	<b>20</b>	<b>(174)</b>	<b>35 402</b>	<b>4 630</b>	<b>40 032</b>
						0		0
						0		0
						(3 010)	(386)	(3 396)
						2	1	3
						(5 994)	524	(5 470)
654		(75)	(139)		47	(592)	(167)	(759)
						0		0
<b>(2 124)</b>	<b>(33)</b>	<b>27</b>	<b>398</b>	<b>20</b>	<b>(127)</b>	<b>25 808</b>	<b>4 602</b>	<b>30 410</b>
<b>(2 448)</b>	<b>(36)</b>	<b>43</b>	<b>327</b>	<b>42</b>	<b>(104)</b>	<b>25 928</b>	<b>4 603</b>	<b>30 531</b>
						11	287	298
418					1	(609)	2 338	1 729
						0		0
						(3 010)	(358)	(3 368)
						1 143		1 143
						57	21	78
						(2)		(2)
						1 682	420	2 102
(529)		(7)	62	(23)	(20)	(392)	(104)	(496)
	(2)					0		0
<b>(2 559)</b>	<b>(38)</b>	<b>36</b>	<b>389</b>	<b>19</b>	<b>(123)</b>	<b>24 808</b>	<b>7 207</b>	<b>32 015</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.

	Q3 2013 Mio. €	Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Q1 – Q3 2013 Mio. €	Q1 – Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup> Mio. €
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>837</b>	<b>(6 852)</b>	<b>2 102</b>	<b>(5 470)</b>	<b>(4 858)</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 572	13 399	7 466	18 933	21 957
Ertragsteueraufwand/-ertrag	304	(2 540)	915	(1 978)	(1 516)
Zinserträge und -aufwendungen	552	513	1 595	1 560	2 033
Sonstiges Finanzergebnis	174	62	398	70	225
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	29	64	103	148	154
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(122)	(6)	(130)	(6)	(6)
Sonstiger betrieblicher Ertrag aus dem Rahmenvertrag mit Crown Castle über die Vermietung und Nutzung von Funktürmen in den USA	-	-	-	-	(1 444)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	28	8	49	20	15
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	3	(132)	47	(80)	(83)
Veränderung aktives Working Capital	(37)	0	(893)	(306)	(24)
Veränderung der Rückstellungen	67	(25)	(636)	(590)	(203)
Veränderung übriges passives Working Capital	(424)	107	432	(334)	(406)
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(157)	(305)	(514)	(518)	(694)
Erhaltene Dividenden	92	124	204	483	490
Nettozahlungen aus dem Abschluss und der Auflösung von Zinsswaps	133	0	200	83	122
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4 051</b>	<b>4 417</b>	<b>11 338</b>	<b>12 015</b>	<b>15 762</b>
Gezahlte Zinsen	(573)	(676)	(2 311)	(2 534)	(3 060)
Erhaltene Zinsen	162	261	596	685	875
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>3 640</b>	<b>4 002</b>	<b>9 623</b>	<b>10 166</b>	<b>13 577</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(518)	(719)	(2 189)	(1 499)	(2 120)
Sachanlagen	(1 860)	(1 479)	(5 411)	(4 494)	(6 312)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(147)	(59)	(349)	(164)	(1 028)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(43)	(2)	(45)	(19)	(19)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	1	9	6	9	26
Sachanlagen	45	58	171	157	187
Funktürmen aus dem Rahmenvertrag mit Crown Castle in den USA	-	-	-	-	1 769
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	15	28	42	439	549
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	570	47	662	47	50
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Vollkonsolidierung der MetroPCS	0	-	1 641	-	-
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	(189)	166	(210)	373	219
Sonstiges	(13)	0	(9)	8	8
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2 139)</b>	<b>(1 951)</b>	<b>(5 691)</b>	<b>(5 143)</b>	<b>(6 671)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	3 757	6 198	9 662	19 391	22 664
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(5 297)	(8 859)	(13 214)	(24 120)	(29 064)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	655	301	3 732	2 155	3 539
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(2)	(68)	(129)	(149)	(171)
Dividendenausschüttungen	(200)	(4)	(2 232)	(3 399)	(3 400)
Aktienrückkauf	0	-	(2)	-	-
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(34)	(42)	(116)	(125)	(169)
Aktienoptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	31	-	89	-	-
Sonstiges	0	0	0	0	0
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(1 090)</b>	<b>(2 474)</b>	<b>(2 210)</b>	<b>(6 247)</b>	<b>(6 601)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(64)	2	(73)	4	(28)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	85	-	-	-	-
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>432</b>	<b>(421)</b>	<b>1 649</b>	<b>(1 220)</b>	<b>277</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>5 243</b>	<b>2 950</b>	<b>4 026</b>	<b>3 749</b>	<b>3 749</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>5 675</b>	<b>2 529</b>	<b>5 675</b>	<b>2 529</b>	<b>4 026</b>

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden beim Cashflow aus Geschäftstätigkeit wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 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 30. September 2013 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 2012 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 Konzernrechnungslegung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2012 (Geschäftsbericht 2012, Seite 201 ff.).

Zum 1. Januar 2013 wurde die Konzernzentrale neu ausgerichtet. Sie enthält die zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang wurde das Segment in Group Headquarters & Group Services umbenannt.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

### Erstmals in der Berichtsperiode anzuwendende neue Standards und Interpretationen sowie Änderungen von Standards und Interpretationen, die für das Geschäftsjahr 2013 relevant sind.

Im Mai 2011 hat das IASB den IFRS 13 „Fair Value Measurement“ veröffentlicht. Mit dieser Veröffentlichung schafft das IASB einen einheitlichen übergreifenden Standard zur Fair Value-Bewertung. IFRS 13 regelt, wie zum Fair Value zu bewerten ist, sofern ein anderer IFRS die Fair Value-Bewertung (oder die Fair Value-Angabe) vorschreibt. Es gilt eine neue Fair Value-Definition, die den Fair Value als Veräußerungspreis einer tatsächlichen oder hypothetischen Transaktion zwischen beliebigen unabhängigen Marktteilnehmern unter marktüblichen Bedingungen am Bewertungs-Stichtag charakterisiert. Der Standard gilt nahezu allumfassend, lediglich IAS 2 „Inventories“, IAS 17 „Leases“ und IFRS 2 „Share-based Payment“ sind ausgenommen. Während für Finanzinstrumente der Umfang dieser Vorschriften nahezu unverändert bleibt, ist dies für andere Sachverhalte (z. B. als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen) nunmehr umfassender bzw. präziser geregelt. Die bereits bekannte dreistufige Fair Value-Hierarchie ist übergreifend anzuwenden. Danach ist die Hierarchiestufe, welcher der Vermögenswert bzw. die Schuld in seiner bzw. ihrer Gesamtheit zuzuordnen ist (Level 1,

Level 2 oder Level 3), auf Basis des in der Fair Value-Hierarchie niedrigsten Eingangsparameters zu ermitteln. Werden Bewertungsfaktoren aus verschiedenen Levels verwendet, so ist der Vermögenswert oder die Schuld in seiner Gesamtheit dem niedrigsten Level zuzuordnen. Die höchste Hierarchiestufe (Level 1) stellt Eingangsparameter der an aktiven Märkten notierten Preise dar, zu denen das bilanzierende Unternehmen am Abschluss-Stichtag Zugang hat. Auf der zweithöchsten Hierarchiestufe (Level 2) stehen direkt oder indirekt beobachtbare oder ableitbare Eingangsparameter, die keine auf aktiven Märkten notierten Preise nach Level 1 darstellen. Der niedrigsten Hierarchiestufe (Level 3) sind Vermögenswerte oder Schulden zugeordnet, die keine beobachtbaren Eingangsparameter besitzen. Die Anwendung des IFRS 13 führt zu erweiterten Anhangangaben im Abschluss der Deutschen Telekom. Die Regelungen wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. IFRS 13 ist prospektiv anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Das IASB hat im Juni 2011 Änderungen zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ veröffentlicht. Die Änderungen verlangen, dass die im sonstigen Ergebnis dargestellten Posten in zwei Kategorien unterteilt werden müssen – in Abhängigkeit davon, ob sie in Zukunft in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden (Recycling). Die Änderungen zu IAS 1 sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, und wurden im Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

Ebenfalls im Juni 2011 hat das IASB Änderungen zu IAS 19 „Employee Benefits“ veröffentlicht. Die Eliminierung der sog. „Korridormethode“ hat für die Deutsche Telekom keine Relevanz, da versicherungsmathematische Gewinne und Verluste bereits unter der bislang geltenden Fassung des Standards sofort in voller Höhe und ausschließlich erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals erfasst werden.

Nach dem neuen Standard werden Planänderungen, die zu einer Veränderung der Leistungsverpflichtung führen, die auf die Arbeitsleistung zurückliegender Perioden entfällt, nicht mehr bis zur Unverfallbarkeit der Ansprüche verteilt, sondern müssen sofort erfasst werden. Die Änderungen bei der Erfassung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand haben keine wesentliche Auswirkung, weil aufgrund der derzeitigen Struktur der Pensionsansprüche nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand in wesentlichem Umfang auf unverfallbare Ansprüche entfällt.

Bei der Ermittlung des Nettozinsergebnisses aus leistungsorientierten Pensionsplänen wird für die Verzinsung des Planvermögens und für die Berechnung des Barwerts der Verpflichtung der gleiche Zinssatz verwendet. Nach der bislang geltenden Fassung des IAS 19 wurden zwei unterschiedliche Zinssätze verwendet. Aufgrund des vergleichsweise geringen Planvermögens ergeben sich hinsichtlich der Höhe und Darstellung des Nettozinsergebnisses bei leistungsorientierten Pensionsplänen ebenfalls keine wesentlichen Auswirkungen.

Die Änderungen bei Definition und Ansatz von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Termination Benefits) haben wesentliche Auswirkungen auf die Höhe der Personalrückstellungen und den Personalaufwand, da es unter IAS 19.166 (2011) unter bestimmten Umständen zu einem späteren Ansatz von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses kommen kann. Die Deutsche Telekom hat im Inland in den letzten Jahren in wesentlichem Umfang Abfindungsangebote auf verschiedenen Rechtsgrundlagen an die Mitarbeiter im Inland unterbreitet und wird dies voraussichtlich auch in Zukunft tun. Die quantitativen Auswirkungen zu den jeweiligen

Abschluss-Stichtagen hängen jedoch stark von der rechtlichen und zeitlichen Gestaltung zukünftiger Programme ab. Die Auswirkungen der verschiedenen Programme auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Deutschen Telekom stellen sich wie folgt dar:

- Beim Vorruhestand für die Beamten ändert sich nach dem neuen Standard die zeitliche Erfassung des Aufwands. So werden Rückstellungen erst bei Annahme des Angebots durch die jeweiligen Beamten und nicht bereits bei der Kommunikation des Gesamtprogramms gebildet. Bezogen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 30. September 2012 ergibt sich ein positiver Ergebniseffekt in Höhe von 0,2 Mrd. € (vor Steuern). Bezogen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2012 gleichen sich unterjährig die Effekte in voller Höhe wieder aus, weil dieses Programm nur jährlich genehmigt wird.
- Bei den Abfindungen für Arbeitnehmer ändert sich ebenfalls die zeitliche Erfassung des Aufwands. Auch hier wird die Rückstellung erst bei Annahme des Angebots durch die jeweiligen Arbeitnehmer und nicht bereits bei der Kommunikation des Gesamtprogramms gebildet. Zum 30. September 2012 ergibt sich ein negativer Ergebniseffekt von 0,1 Mrd. € (vor Steuern). Bezogen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2012 ergibt sich ein negativer Ergebniseffekt von 0,1 Mrd. € (vor Steuern).
- Aufgrund der geänderten Definition dürfen die Aufstockungsbeträge in Altersteilzeitprogrammen nunmehr nicht mehr als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert werden und sind daher über den Zeitraum der Erdienung anzusammeln. Altersteilzeitprogramme der Deutschen Telekom, die nach 2007 angeboten wurden, sind aufgrund der rechtlichen und wirtschaftlichen Eigenheiten auch unter der alten Fassung des IAS 19 nicht als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert worden. Aus diesem Grund hat diese Änderung keine wesentlichen Auswirkungen. Bei der Altersteilzeit wurden die vor 2007 abgeschlossenen Verträge rückwirkend angepasst. Der Aufstockungsbetrag wird nach dem neuen Standard rätierlich angesammelt anstatt die Rückstellung sofort und in voller Höhe zu bilden. Bezogen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 30. September 2012 und auch zum 31. Dezember 2012 ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Deutsche Telekom.

Aufgrund der geänderten zeitlichen Erfassung v. a. beim Vorruhestand für die Beamten ergeben sich Effekte auf die Konzern-Bilanz der Deutschen Telekom bei den aktiven latenten Steuern. Sie verringern sich nach der Anpassung zum 30. September 2012 um 0,1 Mrd. €. Bezogen auf die Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2012 gleichen sich unterjährig die Effekte in voller Höhe wieder aus. Aufgrund der rückwirkenden Anwendung des IAS 19 wurde zudem der Vortrag der Gewinnrücklagen in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 1. Januar 2012 um 0,1 Mrd. € auf minus 25,4 Mrd. € erhöht.

Darüber hinaus werden Angabepflichten im Konzern-Jahresabschluss für die Pensionsrückstellungen erweitert, z. B. für Eigenschaften und Risiken von leistungsorientierten Plänen. Die Änderungen zu IAS 19 sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden im Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

Im Dezember 2011 hat das IASB in **IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“** erweiterte Angabepflichten zu Saldierungsrechten veröffentlicht. Neben erweiterten Angaben zu nach IAS 32 tatsächlich vorgenommenen Saldierungen werden für bestehende Saldierungsrechte unabhängig davon, ob eine Saldierung nach IAS 32 tatsächlich vorgenommen wird, Angabepflichten eingeführt. Die neuen Vorschriften sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

Im Mai 2012 hat das IASB **„Annual Improvements to IFRSs 2009 – 2011 Cycle“** veröffentlicht, durch die fünf Standards geändert werden. Die Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Deutsche Telekom. In den Änderungen zu **IAS 1 „Presentation of Financial Statements“** wird klargestellt, dass bei Angabe freiwilliger Vergleichsinformationen im Abschluss auch die diesbezüglichen Anhangangaben offenzulegen sind. Die Änderungen zu **IAS 16 „Property, Plant and Equipment“** haben zur Folge, dass Wartungsgeräte in Abhängigkeit der erwarteten Nutzungsdauer als Sachanlagen oder Vorräte auszuweisen sind. Änderungen zu **IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“** stellen klar, dass Steuereffekte bei Ausschüttungen an Eigenkapitalgeber und bei Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion in Übereinstimmung mit IAS 12 auszuweisen sind. Aufgrund der Änderungen zu **IAS 34 „Interim Financial Reporting“** sind Angaben zu Segmentvermögen und Schulden nur dann notwendig, wenn diese Gegenstand der regelmäßigen Management-Berichterstattung sind und sich seit dem letzten Jahresabschluss wesentliche Änderungen ergeben haben. Die Änderungen an **IFRS 1 „First-time Adoption of IFRS“** haben auf die Deutsche Telekom keine Auswirkung. Die neuen Vorschriften sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden im März 2013 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

Weitere Informationen zu veröffentlichten, aber noch nicht angewendeten Standards, Interpretationen und Änderungen, sowie Angaben zum Ansatz und zur Bewertung von Bilanzposten als auch zu Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten sind dem Grundlagen- und Methodenteil des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2012 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2012, Seite 202 ff.).

## VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANSAKTIONEN UNTER EIGENTÜMERN.

Zum 30. September 2013 wurden von der Deutschen Telekom die nachfolgend beschriebenen Transaktionen durchgeführt, die Auswirkung auf den Konsolidierungskreis hatten.

### Erwerb von MetroPCS.

Die Deutsche Telekom AG und MetroPCS Communications, Inc., Dallas/USA (MetroPCS) haben am 3. Oktober 2012 einen Vertrag über die Zusammenlegung ihrer Geschäftsaktivitäten in den USA abgeschlossen.

MetroPCS bietet in den USA Dienstleistungen für mobile Sprachtelefonie und mobiles Internet über ein eigenes Netz an. Die Produkte (z. B. Telefone und Smartphones) sowie Dienstleistungen (z. B. reguläre Sprachtelefonie, SMS, MMS, Multimedia Streaming, E-Mail, Downloads) werden unter dem Markennamen MetroPCS über zu der Gesellschaft gehörende Vertriebsgeschäfte und unabhängige Verkäufer vermarktet. Die Gesellschaft war vor der Transaktion der fünftgrößte Mobilfunk-Anbieter in den USA gemessen an der Kundenzahl. Aufgrund der verbesserten Position für Mobilfunk-Frequenzen und des erweiterten Kundenstamms ist die Deutsche Telekom in den USA nunmehr in der Lage, mit der kombinierten Gesellschaft offensiver mit den anderen nationalen Mobilfunk-Betreibern im Wettbewerb zu konkurrieren.

Der Erwerb von MetroPCS wurde zum 1. Mai 2013 vollzogen, nachdem die erforderlichen Genehmigungen des US-amerikanischen Justizministeriums (DOJ), der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC), des Regierungsausschusses zur Überwachung ausländischer Investitionen in den USA (CFIUS) sowie die Zustimmung der MetroPCS-Aktionäre in der Hauptversammlung am 24. April 2013 vorlagen. Am 10. April 2013 hatte die Deutsche Telekom den Altaktionären der MetroPCS ein verbessertes Angebot für ihre Zustimmung zu der Transaktion auf der Hauptversammlung der MetroPCS vorgelegt. Kernelemente waren gegenüber dem ursprünglichen Angebot um insgesamt 3,8 Mrd. US-\$ reduzierte Gesellschafterdarlehen der Deutschen Telekom an die T-Mobile USA, eine Senkung der Zinssätze für die verbleibenden Gesellschafterdarlehen um 0,5 Prozentpunkte sowie die Verlängerung der Haltefrist für Aktien der kombinierten Gesellschaft auf 18 Monate nach Vollzug der Transaktion. Im Rahmen dieser Transaktion hat die Deutsche Telekom AG die T-Mobile USA in die börsennotierte MetroPCS eingebracht und erhielt im Gegenzug nach einer Kapitalerhöhung 74,29% der Anteile an dem kombinierten Unternehmen. Seit dem 1. Mai 2013 wird die kombinierte Gesellschaft, die als T-Mobile US, Inc. firmiert, als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen. Die Aktien werden an der New Yorker Börse (NYSE) gehandelt.

Wirtschaftlich wurden 25,71% der Anteile an der alten T-Mobile USA gegen 74,29% der Anteile an der MetroPCS getauscht. Der Wert der abgehenden Anteile an der alten T-Mobile USA entspricht dem Wert der von der Deutschen Telekom erworbenen Aktien für 74,29% der Anteile an der MetroPCS. Eine Aktie wurde am Tag des Vollzugs der Transaktion zum Handelsschluss mit einem Preis von 11,84 US-\$ gehandelt. Nach Handelsschluss wurde von der MetroPCS ein umgekehrter Aktiensplitt durchgeführt, sodass sich der Wert pro Aktie auf 23,68 US-\$ verdoppelte. Der Betrag, der in Höhe von insgesamt 1,5 Mrd. US-\$ an die Altaktionäre von MetroPCS gezahlt wurde, ist in Höhe von 74,29% abzuziehen, um die übertragene Gegenleistung zu ermitteln. Am 1. Mai 2013 ergab sich unter Zugrundelegung dieser Zahlung ein Aktienkurs vor Handelsbeginn in Höhe von 15,58 US-\$ pro Aktie. Im Ergebnis besitzt die Deutsche Telekom am 1. Mai 2013 74,29% an dem kombinierten Unternehmen, wobei die restlichen 25,71% der Anteile auf die Altaktionäre von MetroPCS entfallen.

Die zum Erwerbszeitpunkt übertragene Gegenleistung für den Erwerb an MetroPCS stellt sich wie folgt dar:

	Beizulegende Zeitwerte der übertragenen Gegenleistung zum Erwerbszeitpunkt Mio. €
Wert der erhaltenen Anteile der MetroPCS (74,29%)/Wert der abgegebenen Anteile der alten T-Mobile USA (25,71%)	2 492
Anteilige Zahlung an die Altaktionäre der MetroPCS für 74,29%	(852)
	<b>1 640</b>

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden der MetroPCS sind in der folgenden Tabelle dargestellt. Da die Kaufpreisallokation vorläufig ist, können sich die Werte v. a. bei den finanziellen Vermögenswerten und Schulden noch ändern. Im Vergleich zum 30. Juni 2013 wurden innerhalb der langfristigen finanziellen Vermögenswerte und Schulden Bewertungsgrundlagen für Derivate angepasst. Es erfolgten Buchwerterhöhungen bei beiden Bilanzposten in Höhe von jeweils 90 Mio. €. Die Kaufpreisallokation ist gemäß IFRS 3 spätestens ein Jahr nach dem Vollzug der Transaktion abzuschließen.

	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt Mio. €
<b>AKTIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>1 980</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1 639
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	65
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	10
Vorräte	131
Übrige Vermögenswerte	135
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>6 304</b>
Immaterielle Vermögenswerte	5 052
davon: FCC-Lizenzen	2 920
davon: Goodwill	955
davon: Kundenstamm	845
davon: Markenname	178
davon: Übrige	154
Sachanlagen	1 033
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	216
Aktive latente Steuern	3
<b>VERMÖGENSWERTE</b>	<b>8 284</b>
<b>PASSIVA</b>	
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>521</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	43
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	205
Ertragsteuerverbindlichkeiten	1
Sonstige Rückstellungen	68
Übrige Schulden	204
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>5 823</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	5 037
Sonstige Rückstellungen	161
Passive latente Steuern	518
Übrige Schulden	107
<b>SCHULDEN</b>	<b>6 344</b>

Bei den erworbenen kurzfristigen Forderungen der MetroPCS wird nicht davon ausgegangen, dass es in Zukunft in nennenswertem Umfang zu Zahlungsausfällen kommen wird. Die Schätzungen basieren auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit. Die erworbenen kurzfristigen Forderungen entsprechen damit im Wesentlichen den Bruttobetrag der vertraglichen Forderungen.

Der erworbene Goodwill in Höhe von 1,0 Mrd. €, der in der Konzern-Bilanz der Deutschen Telekom anzusetzen ist, berechnet sich wie folgt:

	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt Mio. €
Übertragene Gegenleistung	1 640
Erworbene Vermögenswerte für 100 % der Anteile	(7 329)
Erworbene Vermögenswerte für 25,71 % der Anteile (Anteile anderer Gesellschafter)	1 884
Übernommene Schulden für 100 % der Anteile	6 344
Übernommene Schulden für 25,71 % der Anteile (Anteile anderer Gesellschafter)	(1 631)
Aktienoptionsprogramm MetroPCS	47
<b>GOODWILL</b>	<b>955</b>

Die Deutsche Telekom setzt gemäß dem nach IFRS 3.19 bestehenden Wahlrecht in der Konzern-Bilanz nur den auf die Anteilseigner der Deutschen Telekom AG entfallenden Goodwill in Höhe von 74,29 % an. Der dem Goodwill hinzuzurechnende Effekt aus den Aktienoptionsprogrammen steht im Zusammenhang mit Altprogrammen der MetroPCS. Zum Zeitpunkt des Vollzugs der Transaktion wurden die Aktienoptionen den Planberechtigten vollständig zugeteilt und können ausgeübt werden. Wirtschaftlich handelt es sich um eine – bei Ausübung den Konzernanteil am Eigenkapital mindernde – Verpflichtung seitens der Deutschen Telekom. Da diese Verpflichtung jedoch nicht als Teil der übertragenen Gegenleistung oder in den übernommenen Schulden der MetroPCS zu berücksichtigen war, wurde der Betrag goodwill erhöhend berücksichtigt. Die Aktienoptionen wurden mit einem marktbasieren Wert angesetzt und zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung im Eigenkapital in den Anteilen anderer Gesellschafter ausgewiesen.

Der Goodwill wird durch Synergien bestimmt, die aus der Zusammenlegung der beiden Gesellschaften entstehen, insbesondere durch Kosteneinsparungen bei der Netzzusammenlegung, durch den Zuwachs an Spektrum für den LTE-Ausbau und durch die erweiterte Kundenbasis.

Die Entwicklung des Goodwills zwischen dem Vollzug der Transaktion und dem 30. September 2013 stellt sich wie folgt dar:

	Entwicklung des Goodwills Mio. €
Goodwill am 1. Mai 2013	955
Wechselkurseffekte	(30)
<b>GOODWILL AM 30. SEPTEMBER 2013</b>	<b>925</b>

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

Durch den Unternehmenszusammenschluss sind bei der T-Mobile US aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 13 Mio. € weggefallen. Eine Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung hat sich nicht ergeben, da diese aktiven latenten Steuern bereits wertberichtigt waren.

Der Konzernumsatz der Deutschen Telekom in der Berichtsperiode erhöhte sich aufgrund des Erwerbs der MetroPCS um 1 562 Mio. € (siehe auch Tabelle zu den Konsolidierungskreisänderungen). Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2013 ereignet, wäre der Umsatz des Konzerns zusätzlich um 1 329 Mio. € höher ausgefallen. Im Ergebnis der laufenden Berichtsperiode der Deutschen Telekom ist ein Gewinn der MetroPCS in Höhe von 12 Mio. € enthalten. Hätte sich der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2013 ereignet, wäre der Überschuss des Deutschen Telekom Konzerns zusätzlich um 75 Mio. € höher ausgefallen.

Bis zum 30. September 2013 entstanden transaktionsbezogene Kosten in Höhe von insgesamt 35 Mio. €. Diese wurden in den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst.

Für die Mitarbeiter des kombinierten Unternehmens wurde im Juni 2013 ein neues aktienbasiertes Vergütungsprogramm (Restricted Stock Units) beschlossen. Planberechtigte Mitarbeiter erhalten Aktien der T-Mobile US nach Ende des 2 bis 4-jährigen Erdienungszeitraums. Zusätzlich gewährt die T-Mobile US Mitarbeitern der oberen Management-Ebene Aktien in Abhängigkeit von erreichten Ergebniszielen. Diese werden nach Ende des Erdienungszeitraums zugewährt. Bis zum 30. September 2013 betrug der Effekt auf die Kapitalrücklage im Eigenkapital aus diesem Programm bei der Deutschen Telekom 0,1 Mrd. €.

Das kombinierte Unternehmen hat Aktienoptionspläne der MetroPCS übernommen. Die hieraus resultierenden Optionen können von den Berechtigten jederzeit ausgeübt werden. Der Erdienungszeitraum endete mit dem Erwerb der MetroPCS zum 1. Mai 2013, und es ist kein weiterer Aufwand zu erfassen. Durch die bis zum 30. September 2013 ausgeübten Optionen verwässerte sich der von der Deutschen Telekom AG gehaltene Anteil an der MetroPCS auf 73,51 %.

#### **Erwerb von DIGI Slovakia.**

Slovak Telekom hat am 14. Mai 2013 eine Vereinbarung über den Kauf von 100 % der Anteile an der DIGI SLOVAKIA, s.r.o. abgeschlossen. Der Kaufpreis beträgt 53 Mio. €. DIGI Slovakia bietet in der Slowakei digitales Fernsehen über Satellit und Kabel sowie Internet-Zugänge an. Slovak Telekom erweitert mit der Akquisition im Bereich digitales Fernsehen das Produkt-Portfolio. Die Transaktion wurde am 31. Juli 2013 von der slowakischen Wettbewerbsbehörde genehmigt. Seit dem 1. September 2013 ist die DIGI Slovakia im Konzernabschluss der Deutschen Telekom voll zu konsolidieren. Die Kaufpreisallokation ist derzeit noch nicht abgeschlossen.

#### **Veräußerungen.**

Die zum operativen Segment Europa gehörende OTE veräußerte zum 31. März 2013 die Beteiligung an Hellas Sat S.A. zu einem Verkaufspreis von 0,2 Mrd. €, wobei ein Entkonsolidierungsgewinn von 0,1 Mrd. € entstand. Ebenfalls zum 31. März 2013 veräußerte die zum operativen Segment Deutschland gehörende Telekom Deutschland GmbH die Beteiligung an der SAF Forderungsmanagement GmbH. Der Verkaufspreis und der Entkonsolidierungserfolg waren nicht wesentlich. Die zum operativen Segment Systemgeschäft gehörende T-Systems International GmbH verkaufte zum 30. April 2013 die T-Systems Italia. S.p.A. In diesem Zusammenhang entstand ein Verlust aus dem Verkauf in Höhe von 0,1 Mrd. €, der Verkaufspreis war nicht wesentlich. Am 31. Juli 2013 wurde der Verkauf der Cosmo Bulgaria Mobile (Globul) und Germanos Telecom Bulgaria (Germanos) von der zum operativen Segment Europa gehörenden OTE an den norwegischen Telekommunikationsanbieter Telenor vollzogen, der 100 % der Anteile erworben hat. Der angepasste Verkaufspreis betrug 0,6 Mrd. €. Der Ertrag aus der Entkonsolidierung betrug 0,1 Mrd. € (vor Steuern).

### Darstellung der quantitativen Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis.

In der folgenden Tabelle werden die Auswirkungen der Veränderungen des Konsolidierungskreises auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Segmentberichterstattung für die ersten drei Quartale 2013 dargestellt.

	Deutsch-land	USA	Europa	System-geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung	Gesamt
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Umsatzerlöse	(16)	1 562	(61)	(44)	0	1	1 442
Umsatzkosten	7	(1 059)	38	48	0	(1)	(967)
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>(9)</b>	<b>503</b>	<b>(23)</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>475</b>
Vertriebskosten	1	(278)	16	2	0	0	(259)
Allgemeine Verwaltungskosten	1	(46)	2	2	0	0	(41)
Sonstige betriebliche Erträge	0	3	0	0	0	0	3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	0	0	0	0	0	0
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>(7)</b>	<b>182</b>	<b>(5)</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>178</b>
Zinsergebnis	0	(96)	(1)	0	0	0	(97)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges Finanzergebnis	0	(74)	0	0	0	(1)	(75)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>0</b>	<b>(170)</b>	<b>(1)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(172)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>(7)</b>	<b>12</b>	<b>(6)</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>6</b>
Ertragsteuern	0	0	1	0	0	0	1
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>(7)</b>	<b>12</b>	<b>(5)</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>7</b>

### AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ.

#### Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen um 5,1 Mrd. € auf 46,8 Mrd. €. Aus dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS resultierten buchwerterhöhende Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 4,1 Mrd. €. Enthalten waren hier u. a. FCC-Lizenzen in Höhe von 2,9 Mrd. € und aktivierte Kundenstämme in Höhe von 0,8 Mrd. € (siehe auch Angaben zum Erwerb von MetroPCS, Seite 43 ff.). Investitionen in Höhe von 3,6 Mrd. € hatten ebenfalls einen erhöhenden Effekt auf den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte. In diesen Zugängen ist ein Goodwill aus dem Erwerb der MetroPCS in Höhe von 1,0 Mrd. € sowie Spektrum in Höhe von 1,4 Mrd. € v. a. in den Niederlanden, Rumänien und Polen enthalten. Planmäßige Abschreibungen in Höhe von 2,5 Mrd. € standen dem entgegen. Ebenfalls mindernd wirkten sich Währungskurseffekte in Höhe von 0,6 Mrd. € – im Wesentlichen aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro – auf den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte aus.

T-Mobile US hat im Juni 2013 eine Verpflichtung zum Kauf von Spektrum im Wert von 0,2 Mrd. € abgeschlossen. Die Transaktion wurde Anfang Oktober 2013 abgeschlossen.

Der Zugang bei den **Sachanlagen** um 0,2 Mrd. € auf 37,7 Mrd. € ist begründet durch Investitionen in Höhe von 5,8 Mrd. €. Enthalten sind u. a. Investitionen für den LTE-Netzausbau im operativen Segment USA sowie für Glasfaser- und LTE-Infrastruktur im operativen Segment Deutschland. Zudem bestanden Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 1,0 Mrd. € aufgrund der Vollkonsolidierung der MetroPCS (siehe auch Angaben zum Erwerb von MetroPCS, Seite 43 ff.). Hierin enthalten waren u. a. 0,7 Mrd. € technische Anlagen und Maschinen sowie 0,3 Mrd. € Grundstücke und Bauten. Folgende Beträge wirkten sich vermindern auf den Buchwert der Sachanlagen aus: Planmäßige Abschreibungen bestanden in Höhe von 4,9 Mrd. € und Währungskurseffekte – im Wesentlichen aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro – wirkten in Höhe von 0,3 Mrd. €. Weitere 0,3 Mrd. € sind im Zusammenhang mit dem zum 31. Juli 2013 vollzogenen Verkauf von Globul und Germanos abgegangen und 0,2 Mrd. € wurden zusätzlich als Abgänge ausgebucht.

#### Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen.

Die Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen verringerten sich in den ersten drei Quartalen 2013 um 0,5 Mrd. € auf 6,2 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem Joint Venture Everything Everywhere. Wechselkurseffekte und erhaltene Dividendenzahlungen verringerten den Beteiligungsbuchwert um jeweils 0,2 Mrd. €. Ein Verlust von 0,1 Mrd. € trug ebenfalls zur Verringerung des Buchwerts bei.

**Finanzielle Verbindlichkeiten.**

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2012 um 4,7 Mrd. € auf insgesamt 49,3 Mrd. €. Aus dem erstmaligen Einbezug der MetroPCS resultierten Konsolidierungskreiseffekte von 5,1 Mrd. €.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. September 2013 dargestellt:

	30.09.2013	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	39 225	7 213	13 365	18 647
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3 974	1 512	2 263	199
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 479	162	560	757
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	1 090	113	519	458
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	696	426	173	97
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 714	1 609	104	1
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 145	134	512	499
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 323</b>	<b>11 169</b>	<b>17 496</b>	<b>20 658</b>

**Pensionsrückstellungen.**

Die Deutsche Telekom hat im Rahmen einer Planänderung die Verzinsung der Kapitalkonten innerhalb der betrieblichen Altersversorgung im Inland von 5 % p.a. auf 3,75 % p.a. reduziert. Die Änderung steht nicht im Zusammenhang mit der Anwendung des geänderten IAS 19. Die Änderung dient dazu, eine konzern einheitliche und zugleich kapitalmarktnahe Verzinsung der Beiträge zum Kapitalkonto mithilfe eines Richtzinses zu erreichen. Aufgrund der deutlich gesunkenen Zinsen am Markt war eine kapitalmarktnahe Verzinsung nicht mehr gegeben. Die Änderung des Zinssatzes wird prospektiv angewendet und führt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Jahr 2013 zu einem positiven Einmaleffekt von 0,1 Mrd. € (vor Steuern).

**Eigenkapital.**

Bei der für das Geschäftsjahr 2012 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,70 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Barauszahlung und einer gleichwertigen Vergütung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2013 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € durch Aktien aus genehmigtem Kapital und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Für die Aktienvergütung hat die Deutsche Telekom im Juni 2013 eine Kapitalerhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,3 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklagen haben sich in diesem Zusammenhang um 0,8 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 129,9 Mio. Stück.

**AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.****Sonstige betriebliche Erträge.**

	Q1 – Q3 2013	Q1 – Q3 2012
	Mio. €	Mio. €
Erträge aus Kostenerstattungen	327	309
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	19	12
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	73	181
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	64	38
Erträge aus Entkonsolidierungen	183	6
Übrige sonstige betriebliche Erträge	363	537
	<b>1 029</b>	<b>1 083</b>

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,2 Mrd. € gestiegen. Diese ergeben sich aus den Veräußerungen der Beteiligungen an der Hellas Sat in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie an der Cosmo Bulgaria Mobile und Germanos Telecom Bulgaria in Höhe von ebenfalls insgesamt 0,1 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zur Vorjahresvergleichsperiode um 0,1 Mrd. € gesunken. Ursächlich waren im Vorjahresvergleichszeitraum enthaltene Erlöse in Höhe von 0,1 Mrd. €, die aus einem abgeschlossenen Rechtsverfahren mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau resultieren. Ansonsten enthalten die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten.

**Sonstige betriebliche Aufwendungen.**

	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(119)	(102)
Wertminderungen	(67)	(10 614)
Verluste aus Entkonsolidierungen	(52)	-
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(455)	(447)
	<b>(693)</b>	<b>(11 163)</b>

Der Rückgang bei den Wertminderungen um 10,5 Mrd. € steht im Zusammenhang mit der im dritten Quartal 2012 vorgenommenen Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA. Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten unverändert zum Vorjahr angefallene Aufwendungen im Zusammenhang mit bestehenden Finanz-Factoring-Verträgen von 0,1 Mrd. € sowie eine Vielzahl von betragsmäßig geringen Einzelsachverhalten.

**Finanzergebnis.**

Die Verschlechterung des Finanzergebnisses um 0,3 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode ist im Wesentlichen auf den Verkauf der Telekom Srbija zurückzuführen. In diesem Zusammenhang war in der Vorjahresvergleichsperiode im sonstigen Finanzergebnis ein Erlös in Höhe von 0,2 Mrd. € enthalten. Unser Zinsergebnis blieb im Vorjahresvergleich stabil bei minus 1,6 Mrd. €.

**Ertragsteuern.**

In den ersten drei Quartalen 2013 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. €. Dieser Steueraufwand spiegelt im Wesentlichen den Anteil der Länder am Vorsteuerergebnis wider, der jeweils dem entsprechenden Landessteuersatz unterliegt. Darüber hinaus wurde in Griechenland der Steuersatz erhöht. Das führte in den ersten drei Quartalen 2013 zu einem zusätzlichen nicht zahlungswirksamen Aufwand aus latenten Steuern von 0,1 Mrd. €. Gegenläufig wirkte ein Steuerertrag von ebenfalls 0,1 Mrd. € aus geringeren Steuern für Vorjahre. Im Vorjahresvergleichszeitraum entstand insgesamt ein Steuerertrag. Dies war im Wesentlichen auf Erträge aus der Auflösung passiver latenter Steuern von 3,2 Mrd. € zurückzuführen, die aufgrund von Wertminderungen von Vermögenswerten der T-Mobile USA infolge des Zusammenschlusses mit der MetroPCS entstanden waren.

**SONSTIGE ANGABEN.****Abschreibungen.**

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen verringerten sich um 11,5 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr auf insgesamt 7,5 Mrd. €. Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus einer im Vorjahr vorgenommenen Wertminderung auf Goodwill und Vermögenswerte der T-Mobile USA in Höhe von 10,6 Mrd. €. Zudem war in den ersten drei Quartalen 2013 der Buchwert bei den Sachanlagen und bei den immateriellen Vermögenswerten durch die Wertminderung reduziert, insoweit entstanden geringere planmäßige Abschreibungen. Im operativen Segment Deutschland führte das Auslaufen der Nutzungsdauern von Teilen der Linientechnik zu geringeren planmäßigen Abschreibungen.

**Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung.**

**Cashflow aus Geschäftstätigkeit.** In den ersten drei Quartalen 2013 verminderte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,5 Mrd. € auf 9,6 Mrd. €. Negativ wirkten sich im Vorjahresvergleich um 0,3 Mrd. € geringere vom Joint Venture Everything Everywhere erhaltene Dividenden, um 0,2 Mrd. € höhere Abfindungszahlungen sowie Ausgleichsleistungen für Mitarbeiter der MetroPCS aufgrund des Zusammenschlusses mit der T-Mobile USA in Höhe von 0,1 Mrd. € aus. Ebenfalls belastet war der Cashflow des Berichtszeitraums durch höhere Marktinvestitionen im operativen Segment USA. Positiv wirkten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,1 Mrd. € niedrigere Nettoszinszahlungen sowie um 0,1 Mrd. € höhere Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsswaps aus. Darüber hinaus waren im Vorjahresvergleichszeitraum 0,3 Mrd. € höhere Auszahlungen im Zusammenhang mit der AT&T-Transaktion im Cashflow aus Geschäftstätigkeit enthalten.

## Cashflow aus Investitionstätigkeit.

	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(2 130)	(2 399)
Operatives Segment USA	(2 423)	(1 861)
Operatives Segment Europa	(2 396)	(1 130)
Operatives Segment Systemgeschäft	(702)	(794)
Group Headquarters & Group Services	(268)	(266)
Überleitung	319	457
Veränderung der Zahlungsmittel aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von MetroPCS	1 641	-
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen <sup>a</sup>	662	47
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	171	157
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(340)	(24)
Erwerb Staatsanleihen (netto)	(159)	282
Verkauf Telekom Srbija	-	380
Rückzahlung der vom Joint Venture Everything Everywhere begebenen Anleihe	-	218
Sonstiges	(66)	(210)
	<b>(5 691)</b>	<b>(5 143)</b>

<sup>a</sup> Enthält eine Einzahlung in Höhe von 0,6 Mrd. € aus dem Verkauf von Globul und Germanos und eine Einzahlung in Höhe von 0,2 Mrd. € aus dem Verkauf der Hellas Sat.

Der Cash Capex stieg v. a. aufgrund erhöhter Investitionen für die Verbesserung der Netzqualität und -abdeckung sowie für die weitere Modernisierung der „Netze der Zukunft“ um 1,6 Mrd. € auf 7,6 Mrd. € an.

## Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

	Q1 - Q3 2013 Mio. €	Q1 - Q3 2012 Mio. €
Begebung Bonds	3 238	1 502
Commercial Paper (netto)	1 956	293
Begebung Medium Term Notes	218	342
Aktioptionen T-Mobile US	89	-
Rückzahlung Bonds	(2 948)	(1 978)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten) <sup>a</sup>	(2 232)	(3 399)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(547)	15
Rückzahlung Finanzverbindlichkeiten gegenüber Sireo	(534)	-
Rückzahlung Geldanlagen des Joint Ventures Everything Everywhere (netto)	(375)	(78)
Rückzahlung Medium Term Notes	(317)	(1 617)
Rückzahlung Schuldscheindarlehen	(309)	-
Kredite OTE (netto)	(260)	(757)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(116)	(125)
Rückzahlung EIB-Kredite	(32)	(532)
Ziehung von EIB-Krediten	-	300
Sonstiges	(41)	(213)
	<b>(2 210)</b>	<b>(6 247)</b>

<sup>a</sup> Im Juni 2013 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Angaben zum „Eigenkapital“, Seite 47). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug 1,9 Mrd. €.

**Segmentberichterstattung.**

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die operativen Segmente und von Group Headquarters & Group Services der Deutschen Telekom für die ersten drei Quartale 2013 und 2012.

Zum 1. Januar 2013 wurde die Konzernzentrale neu ausgerichtet. Sie enthält die zentralen Steuerungs- und Service-Funktionen sowie die neu formierten Group Services. In diesem Zusammenhang wurde die Konzernzentrale & Shared Services in Group Headquarters & Group Services umbenannt. Aufgaben der neuen Konzernzentrale sind die konzernweite Ausrichtung und Steuerung des Konzerns, die Regelungsgebung, das Initiieren konzernweiter strategischer Projekte und die entsprechende Umsetzungs- und Erfolgsmessung. Die neu formierten Group Services erbringen ihre Leistungen als Dienstleister für den gesamten Konzern.

Seit dem 1. Januar 2013 werden die Aufgaben und Funktionen des Bereichs Group Technology inkl. der Global Network Factory, der bisher Bestandteil der

Group Headquarters & Group Services war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Das Aufgabengebiet des Bereichs Group Technology umfasst die effiziente und kundengerechte Bereitstellung von Technologien, Plattformen und Services für Mobilfunk und Festnetz. Die Global Network Factory gestaltet und betreibt ein weltweites Netzwerk, um den Kunden Sprach- und Datenkommunikation anbieten zu können. Die Änderung des Ausweises wurde aus Gründen einer besseren Steuerbarkeit der Bereiche durchgeführt. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Eine Überleitungsrechnung zu den Ausweisänderungen für wesentliche Kennzahlen ist im Kapitel „Weitere Informationen“ in diesem Konzern-Zwischenbericht auf Seite 60 dargestellt.

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht auf Seite 16 ff. zu entnehmen.

**Segmentinformationen in den ersten drei Quartalen.**

<b>Q1 – Q3 2013</b>	Außen-	Inter-	Gesamt-	Betriebs-	Planmäßige	Wertmin-	Segment-	Segment-	Beteiligungen
Q1 – Q3 2012	umsatz	segment-	umsatz	ergebnis	Abschrei-	derungen	vermögen <sup>a,b</sup>	schulden <sup>a</sup>	an at equity
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	bilanzierten
									Unternehmen <sup>a</sup>
									Mio. €
Deutschland	15 774	1 027	16 801	3 614	(2 932)	(1)	32 747	24 734	17
	15 998	1 007	17 005	3 422	(3 283)	(3)	31 224	22 972	16
USA	13 470	4	13 474	1 225	(1 533)	1	36 363	25 552	204
	11 573	5	11 578	(9 368)	(1 840)	(10 602)	27 436	21 254	215
Europa	9 699	484	10 183	1 477	(2 022)	(3)	36 128	12 434	5 945
	10 295	517	10 812	1 517	(2 162)	(8)	36 579	12 079	6 410
Systemgeschäft	4 742	2 136	6 878	(194)	(482)	(13)	9 104	5 890	11
	4 838	2 349	7 187	(188)	(463)	(1)	9 045	5 872	23
Group Headquarters & Group Services	782	1 305	2 087	(1 004)	(464)	(49)	96 831	55 348	71
	758	1 302	2 060	(1 044)	(489)	(79)	95 182	53 524	62
<b>SUMME</b>	<b>44 467</b>	<b>4 956</b>	<b>49 423</b>	<b>5 118</b>	<b>(7 433)</b>	<b>(65)</b>	<b>211 173</b>	<b>123 958</b>	<b>6 248</b>
	<b>43 462</b>	<b>5 180</b>	<b>48 642</b>	<b>(5 661)</b>	<b>(8 237)</b>	<b>(10 693)</b>	<b>199 466</b>	<b>115 701</b>	<b>6 726</b>
Überleitung	-	(4 956)	(4 956)	(5)	34	(2)	(95 872)	(40 672)	(1)
	-	(5 180)	(5 180)	(9)	(4)	1	(91 524)	(38 290)	-
<b>KONZERN</b>	<b>44 467</b>	<b>-</b>	<b>44 467</b>	<b>5 113</b>	<b>(7 399)</b>	<b>(67)</b>	<b>115 301</b>	<b>83 286</b>	<b>6 247</b>
	<b>43 462</b>	<b>-</b>	<b>43 462</b>	<b>(5 670)</b>	<b>(8 241)</b>	<b>(10 692)</b>	<b>107 942</b>	<b>77 411</b>	<b>6 726</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. September 2013 und den 31. Dezember 2012.

<sup>b</sup> In Group Headquarters & Group Services wurde ein Teil der den Deutschen Telekom AG Aktionären zustehenden Dividende nicht zahlungswirksam in Form von Aktien geleistet (siehe Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 47).

Im zweiten Quartal 2013 hat die Deutsche Telekom die interne Finanzierungsstruktur mit der T-Mobile US aufgrund des abgeschlossenen Erwerbs der MetroPCS geändert. Bestehende Finanzverbindlichkeiten wurden abgelöst und neue Finanzverbindlichkeiten zu anderen Konditionen begeben (siehe auch Angaben zum Erwerb von MetroPCS, Seite 43 ff.).

**Eventualverbindlichkeiten.**

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

**Klagen wegen Entgelten für Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Die Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (KDG) bezifferte ihre Klageforderung für vermeintlich überhöhte Entgelte aus dem Jahr 2012 und fordert nunmehr ca. 340 Mio. € zuzüglich Zinsen sowie ca. 10 Mio. € für erlangten Zinsnutzen von der Telekom Deutschland GmbH. Weiterhin verlangt die KDG eine Absenkung der Entgelte für die Zukunft. Am 12. Juni 2013 fand eine mündliche Verhandlung statt. Mit Urteil vom 28. August 2013 hat das Landgericht Frankfurt die Klage abgewiesen. Die KDG hat gegen die Entscheidung Berufung eingelegt. Die finanziellen Auswirkungen des Verfahrens können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

**Patentstreitigkeiten Mobilfunk.** Die Deutsche Telekom AG und die ICom GmbH & Co. KG haben eine Lizenzvereinbarung abgeschlossen. Der Lizenzvertrag erlaubt dem Deutsche Telekom Konzern die weltweite Nutzung aller heutigen und zukünftigen Patente aus dem ICom-Portfolio. Außerdem wurden damit auch alle noch anhängigen wechselseitigen Verletzungs- und Nichtigkeitsverfahren durch jeweilige Klagerücknahme beendet. Der Verfahrenskomplex ist damit beendet.

**Umsatzsteuerschuldnerschaft bei Leistungen fremder Unternehmen.**

Mobilfunk-Kunden der Telekom Deutschland GmbH haben die Möglichkeit, neben den Telekommunikationsdienstleistungen der Telekom Deutschland GmbH auch Leistungen konzernfremder Unternehmen in Anspruch zu nehmen. Die Entgelte für diese Leistungen werden in einem separaten Abschnitt über die Mobilfunk-Rechnung der Telekom Deutschland GmbH ohne Umsatzsteuer ausgewiesen und im Auftrag der fremden Unternehmen eingezogen. Es erfolgt keine Abführung der Umsatzsteuer durch die Deutsche Telekom an die Finanzverwaltung. Die Finanzverwaltung vertritt mit Verweis auf das Telekommunikationsgesetz die Auffassung, dass die Deutsche Telekom Steuerschuldner dieser Umsatzsteuer sei und nicht die fremden Unternehmen als zivilrechtliche Leistungserbringer. Die Deutsche Telekom hält die gesetzlichen Regelungen für nicht europarechtskonform. Die im Unterliegensfall entstehende Steuerschuld betrüge bis zu 0,1 Mrd. €.

**Verkauf des Geschäftsbereichs SI der T-Systems France.** Bei dem Verkauf des Systems Integration-Geschäftsbereichs der T-Systems France Mitte des Jahres 2013 musste gegenüber dem zuständigen Betriebsrat eine Garantieerklärung mit einer Laufzeit von 15 Monaten abgegeben werden. Davon sind rund 500 Mitarbeiter betroffen, die an den Käufer übergehen. Die Garantie sieht vor, die Mitarbeiter im Falle der Insolvenz des Käufers mit insgesamt bis zu 63 Mio. € zu entschädigen.

**Eventualforderungen.**

**Deutsches Hauptzollamt.** Die gegenüber dem Deutschen Hauptzollamt geltend gemachten und bisher als Eventualforderung ausgewiesenen Stromsteueransprüche von 0,2 Mrd. € wurden nach Urteil des Finanzgerichts München vom 3. Mai 2013 zugunsten der Deutschen Telekom ertragswirksam vereinnahmt.

**Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften und sonstige finanzielle Verpflichtungen.**

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 30. September 2013:

	30.09.2013 Mio. €
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	18 194
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	1 471
Bestellobligo im Zusammenhang mit Investment Property	1
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	840
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 619
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	6 441
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Unterstützungskasse	4 970
Andere sonstige Verpflichtungen	1 578
	<b>40 114</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN.

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

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.09.2013  Mio. €	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten Mio. €	Anschaffungs- kosten Mio. €	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral Mio. €	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam Mio. €
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	5 675	5 675			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	6 986	6 986			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n.a.	2 217	2 013			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	21	21			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	626		250	376	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	678				678
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	214			156	58
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	6 679	6 679			
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	39 225	39 225			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	3 974	3 974			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	1 090	1 090			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	696	696			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 714	1 714			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n.a.	1 479				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	604				604
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	541			335	206
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	14 674	14 674			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	21	21			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AfS	626		250	376	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	678				678
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	53 378	53 378			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	604				604

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.09.2013	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2012	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2012
				Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam		
Mio. €	Mio. €		Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	
	5 675	LaR	4 026	4 026				4 026	
	6 986	LaR	6 316	6 316				6 316	
204	2 217	LaR/n.a.	2 123	1 875			248	2 123	
	21	HtM	131	131				131	
	376	AfS	380		230	150		150	
	678	FAHfT	531				531	531	
	214	n.a.	756			257	499	756	
	6 679	FLAC	6 415	6 415				6 415	
	42 824	FLAC	33 674	33 674				38 544	
	4 112	FLAC	3 912	3 912				4 082	
	1 263	FLAC	1 167	1 167				1 383	
	753	FLAC	2 085	2 085				2 085	
	1 714	FLAC	1 611	1 611				1 611	
1 479	1 772	n.a.	1 246				1 246	1 635	
	604	FLHfT	335				335	335	
	541	n.a.	584			584		584	
	14 674	LaR	12 217	12 217				12 217	
	21	HtM	131	131				131	
	376	AfS	380		230	150		150	
	678	FAHfT	531				531	531	
	57 345	FLAC	48 864	48 864				54 120	
	604	FLHfT	335				335	335	

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

	30.09.2013				31.12.2012			
	Level 1 Mio. €	Level 2 Mio. €	Level 3 Mio. €	Summe Mio. €	Level 1 Mio. €	Level 2 Mio. €	Level 3 Mio. €	Summe Mio. €
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	347	29		376	107	43		150
Financial Assets Held for Trading (FAHfT)		678		678		531		531
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		214		214		756		756
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)		604		604		335		335
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		541		541		584		584

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschluss-Stichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen sowie von bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen mit Restlaufzeiten über einem Jahr entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen und Erwartungen reflektieren. 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 347 Mio. € (31. Dezember 2012: 107 Mio. €) ausgewiesen, die im Wesentlichen auf Staatsanleihen entfallen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte der börsennotierten Anleihen und sonstigen verbrieften Verbindlichkeiten entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag.

Die beizulegenden Zeitwerte von nicht börsennotierten Anleihen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten 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.

Der beizulegende Zeitwert gehandelter derivativer Finanzinstrumente entspricht dem Marktwert. Dieser Wert kann positiv oder negativ sein. Liegen keine Marktwerte vor, müssen die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet werden. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Beendigung des Finanzinstruments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dieser wird unter Anwendung der zum Abschluss-Stichtag relevanten Wechselkurse und Zinssätze der Vertragspartner berechnet. Für die Berechnungen werden 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.

**Angaben zum Kreditrisiko.** Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich eine Forderung bzw. Verbindlichkeit in Höhe des Saldos. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 169 Mio. € (31. Dezember 2012: 729 Mio. €), die das Ausfallrisiko weiter reduzierten. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 892 Mio. € (31. Dezember 2012: 1 287 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. September 2013 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 12 Mio. € (31. Dezember 2012: maximales Ausfallrisiko: 60 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten.

An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten, weshalb die hierfür ausgewiesenen Forderungen in Höhe von 549 Mio. € (31. Dezember 2012: 246 Mio. €) zum Abschluss-Stichtag keinen Ausfallrisiken unterlagen. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert. Die unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesenen gezahlten Collaterals unterliegen keinem Ausfallrisiko und bilden daher eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten.

**Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen.**

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 30. September 2013, mit Ausnahme der unten beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Zum 30. September 2013 wurden vom Joint Venture Everything Everywhere angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,4 Mrd. € zurückgezahlt.

Die KfW Bankengruppe hat sich die ihr zustehende Dividende für die gehaltenen Aktien an der Deutschen Telekom AG teilweise in bar auszahlen lassen und teilweise Aktien aus genehmigtem Kapital gewählt. In diesem Zusammenhang wurden im Juni 2013 47 429 Tsd. Stück Aktien übertragen. Der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2013 17,4 %.

**Organe.**

**Veränderungen im Vorstand.** In seiner Sitzung am 15. Mai 2013 hat der Aufsichtsrat Timotheus Höttges mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Telekom AG und damit zum Nachfolger von René Obermann bestellt. Darüber hinaus wurde Thomas Dannenfeldt mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zum Finanzvorstand der Deutschen Telekom AG bestellt. Er wird die Nachfolge für Timotheus Höttges antreten. Der Aufsichtsrat hat zudem den Vertrag von Niek Jan van Damme als Vorstand Deutschland für den Zeitraum vom 1. März 2014 bis zum 28. Februar 2019 um weitere fünf Jahre verlängert.

**Veränderungen im Aufsichtsrat.** Lars Hinrichs und Karl-Heinz Streibich wurden vom Amtsgericht Bonn mit Wirkung zum 1. Oktober 2013 bis zur Hauptversammlung 2014 in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt, auf der sie den Aktionären zur Wahl vorgeschlagen werden sollen. Sie folgen dem am 2. Juli 2013 verstorbenen Ulrich Middelmann sowie Lawrence H. Guffey, der sein Mandat zum 1. Oktober 2013 auf eigenen Wunsch niedergelegt hat.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2013).**

**Verkauf von Anleihen der T-Mobile US.** Die Deutsche Telekom hat am 16. Oktober 2013 Anleihen der T-Mobile US in Höhe von 5,6 Mrd. US-\$ aus ihrem Bestand verkauft. Es handelt sich um fünf Anleihen mit Zinssätzen zwischen 6,464 und 6,836 %. Die Anleihen werden zwischen 2019 und 2023 fällig. Die Mittel aus dem Verkauf der Anleihen fließen der Deutschen Telekom zu und dienen der allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten werden durch die Transaktion nicht erhöht. Mit Abschluss der Transaktion hält die Deutsche Telekom noch 5,6 Mrd. US-\$ Anleihen der T-Mobile US, die nicht Gegenstand des Angebots waren.

**Spektrumauktion in Österreich.** Die österreichische Regulierungsbehörde RTR hat am 21. Oktober 2013 die Ergebnisse der Spektrumauktion bekannt gegeben. Demnach erhalten A1 Telekom, T-Mobile Austria und Hutchison Spektrum in den Bändern 0,8 GHz (nur A1 Telekom und T-Mobile Austria), 0,9 GHz und 1,8 GHz. Obwohl RTR Spektrum für einen möglichen Neueinsteiger reserviert hatte, fand sich kein Neueinsteiger bei der Auktion ein und das Spektrum wurde an die bestehenden Netzbetreiber vergeben. Für das von T-Mobile Austria erworbene Spektrum ergab sich ein Preis von rund 655 Mio. €.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER.

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

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

Bonn, den 7. November 2013

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

René Obermann

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Timotheus Höttges

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

Prof. Dr. Marion Schick

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT.

### An die Deutsche Telekom AG, Bonn.

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2013, 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 7. November 2013

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser  
Wirtschaftsprüfer

Uwe Schwalm  
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 2012 dargestellt:

	EBITDA Q1 – Q3 2013 Mio. €	EBIT Q1 – Q3 2013 Mio. €	EBITDA Q1 – Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	EBIT Q1 – Q3 2012 <sup>a</sup> Mio. €	EBITDA Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup> Mio. €	EBIT Gesamtjahr 2012 <sup>a</sup> Mio. €
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>12 579</b>	<b>5 113</b>	<b>13 263</b>	<b>(5 670)</b>	<b>17 995</b>	<b>(3 962)</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(362)</b>	<b>(362)</b>	<b>(384)</b>	<b>(384)</b>	<b>(560)</b>	<b>(560)</b>
Personalrestrukturierung	(376)	(376)	(369)	(369)	(500)	(500)
Sachbezogene Restrukturierungen	(13)	(13)	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(10)	(10)	(8)	(8)	(8)	(8)
Sonstiges	37	37	(7)	(7)	(52)	(52)
<b>USA</b>	<b>(143)</b>	<b>(143)</b>	<b>39</b>	<b>(10 550)</b>	<b>1 479</b>	<b>(9 110)</b>
Personalrestrukturierung	(124)	(124)	(75)	(75)	(69)	(69)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(28)	(28)	(28)	(28)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(18)	(18)	125	125	1 558	1 558
Wertminderungen	-	0	-	(10 589)	-	(10 589)
Sonstiges	0	0	17	17	18	18
<b>EUROPA</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>(45)</b>	<b>(48)</b>	<b>(208)</b>	<b>(571)</b>
Personalrestrukturierung	(51)	(51)	(11)	(11)	(182)	(182)
Sachbezogene Restrukturierungen	10	10	(28)	(31)	(16)	(19)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	182	182	0	0	0	0
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(360)
Sonstiges	3	3	(6)	(6)	(10)	(10)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(298)</b>	<b>(312)</b>	<b>(231)</b>	<b>(231)</b>	<b>(405)</b>	<b>(417)</b>
Personalrestrukturierung	(136)	(136)	(137)	(137)	(238)	(238)
Sachbezogene Restrukturierungen	(91)	(92)	(94)	(94)	(166)	(178)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(71)	(84)	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	0	0	(1)	(1)
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>(126)</b>	<b>(126)</b>	<b>(81)</b>	<b>(81)</b>	<b>(282)</b>	<b>(282)</b>
Personalrestrukturierung	(128)	(128)	(148)	(148)	(243)	(243)
Sachbezogene Restrukturierungen	(10)	(10)	(8)	(8)	(13)	(13)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	16	16	8	8	(46)	(46)
Sonstiges	(4)	(4)	67	67	20	20
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(2)</b>	<b>(1)</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	1	1	1	1	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(1)
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>(785)</b>	<b>(799)</b>	<b>(702)</b>	<b>(11 294)</b>	<b>22</b>	<b>(10 941)</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>13 364</b>	<b>5 912</b>	<b>13 965</b>	<b>5 624</b>	<b>17 973</b>	<b>6 979</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2 089)		(1 928)		(2 546)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>3 823</b>		<b>3 696</b>		<b>4 433</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 122)		(950)		(1 451)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>2 701</b>		<b>2 746</b>		<b>2 982</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 400		2 337		2 537
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		301		409		445

<sup>a</sup> Die Werte der Vorjahresvergleichsperioden wurden aufgrund der Anwendung des geänderten IAS 19 und der Änderung in der Segmentberichterstattung aufgrund des geänderten Ausweises der Bereiche Group Technology und Global Network Factory zum 1. Januar 2013 rückwirkend angepasst.

**BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN.**

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

	30.09.2013 Mio. €	31.12.2012 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	30.09.2012 Mio. €
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	11 169	9 260	1 909	20,6	10 367
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	38 154	35 354	2 800	7,9	35 248
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 323</b>	<b>44 614</b>	<b>4 709</b>	<b>10,6</b>	<b>45 615</b>
Zinsabgrenzungen	(929)	(903)	(26)	(2,9)	(756)
Sonstige	(803)	(754)	(49)	(6,5)	(668)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>47 591</b>	<b>42 957</b>	<b>4 634</b>	<b>10,8</b>	<b>44 191</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5 675	4 026	1 649	41,0	2 529
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/zu Handelszwecken gehalten	301	27	274	n.a.	132
Derivative finanzielle Vermögenswerte	892	1 287	(395)	(30,7)	1 533
Andere finanzielle Vermögenswerte	997	757	240	31,7	996
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>39 726</b>	<b>36 860</b>	<b>2 866</b>	<b>7,8</b>	<b>39 001</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 2013 DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE.**

	Gesamtumsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschreibungen	Wertminderungen	Segmentvermögen <sup>a</sup>	Segment-schulden <sup>a</sup>
<b>Q1 – Q3 2012/30. SEPTEMBER 2012</b> DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2012 – WIE BERICHTET	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Deutschland	17 005	3 454	6 740	7 092	(3 283)	(3)	31 224	22 988
USA	11 578	(9 368)	3 074	3 035	(1 840)	(10 602)	27 436	21 254
Europa	10 813	1 529	3 659	3 701	(2 122)	(8)	36 348	11 910
Systemgeschäft	7 187	(239)	225	507	(463)	(1)	9 044	5 873
Group Headquarters & Group Services	2 176	(1 120)	(511)	(377)	(530)	(79)	95 360	53 609
<b>SUMME</b>	<b>48 759</b>	<b>(5 744)</b>	<b>13 187</b>	<b>13 958</b>	<b>(8 238)</b>	<b>(10 693)</b>	<b>199 412</b>	<b>115 634</b>
Überleitung	(5 297)	(9)	(7)	(7)	(3)	1	(91 470)	(38 235)
<b>KONZERN</b>	<b>43 462</b>	<b>(5 753)</b>	<b>13 180</b>	<b>13 951</b>	<b>(8 241)</b>	<b>(10 692)</b>	<b>107 942</b>	<b>77 399</b>

**Q1 – Q3 2012/30. SEPTEMBER 2012**  
 +/- AUSWEISÄNDERUNG GROUP TECHNOLOGY UND  
 GLOBAL NETWORK FACTORY ZUM 1. JANUAR 2013

Deutschland	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	(1)	(26)	15	18	(40)	-	224	134
Systemgeschäft	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	(116)	26	(15)	(18)	41	-	(219)	(129)
<b>SUMME</b>	<b>(117)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
Überleitung	117	-	-	-	(1)	-	(5)	(5)
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**Q1 – Q3 2012/30. SEPTEMBER 2012**  
 +/- AUSWEISÄNDERUNG IAS 19 GEÄNDERT ZUM  
 1. JANUAR 2013

Deutschland	-	(32)	(32)	-	-	-	-	(16)
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	-	14	13	13	-	-	7	35
Systemgeschäft	-	51	51	-	-	-	1	(1)
Group Headquarters & Group Services	-	50	50	-	-	-	41	44
<b>SUMME</b>	<b>-</b>	<b>83</b>	<b>82</b>	<b>13</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>49</b>	<b>62</b>
Überleitung	-	-	1	1	-	-	(49)	(50)
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>83</b>	<b>83</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12</b>

**Q1 – Q3 2012/30. SEPTEMBER 2012**  
 = DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2013

Deutschland	17 005	3 422	6 708	7 092	(3 283)	(3)	31 224	22 972
USA	11 578	(9 368)	3 074	3 035	(1 840)	(10 602)	27 436	21 254
Europa	10 812	1 517	3 687	3 732	(2 162)	(8)	36 579	12 079
Systemgeschäft	7 187	(188)	276	507	(463)	(1)	9 045	5 872
Group Headquarters & Group Services	2 060	(1 044)	(476)	(395)	(489)	(79)	95 182	53 524
<b>SUMME</b>	<b>48 642</b>	<b>(5 661)</b>	<b>13 269</b>	<b>13 971</b>	<b>(8 237)</b>	<b>(10 693)</b>	<b>199 466</b>	<b>115 701</b>
Überleitung	(5 180)	(9)	(6)	(6)	(4)	1	(91 524)	(38 290)
<b>KONZERN</b>	<b>43 462</b>	<b>(5 670)</b>	<b>13 263</b>	<b>13 965</b>	<b>(8 241)</b>	<b>(10 692)</b>	<b>107 942</b>	<b>77 411</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2012.

## GLOSSAR.

Für weitere Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2012 und das darin enthaltene Glossar (Seite 301 ff.).

**Adjacent industries.** Bezeichnen benachbarte Branchen oder Industriesparten, deren Produkte oder Dienstleistungen sich gegenseitig ergänzen.

**Bitstream Access** (engl.: Bitstromzugang). Der Bitstromzugang ist ein Vorleistungsprodukt, mit dem alternative Telefongesellschaften Breitband-Anschlüsse realisieren können.

**Postpaid** (engl.: im Nachgang bezahlt). Kunden, die Kommunikationsleistungen im Nachgang der erbrachten Leistung bezahlen (in der Regel auf Monatsbasis).

## DISCLAIMER.

Dieser Bericht (v. a. das Kapitel „Prognosen zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung“) 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, Ver-

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

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

**FINANZKALENDER.<sup>a</sup>**

<b>7. November 2013</b>	<b>6. März 2014</b>	<b>8. Mai 2014</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2013	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2013	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2014
<b>15. Mai 2014</b>	<b>7. August 2014</b>	<b>6. November 2014</b>
Hauptversammlung 2014	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2014	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2014

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

**IMPRESSUM.**

Deutsche Telekom AG  
Unternehmenskommunikation  
D-53262 Bonn

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

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

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

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

Unseren Geschäftsbericht finden Sie im Internet unter:  
[www.telekom.com/geschaeftsbericht2012](http://www.telekom.com/geschaeftsbericht2012)  
[www.telekom.com/annualreport2012](http://www.telekom.com/annualreport2012)

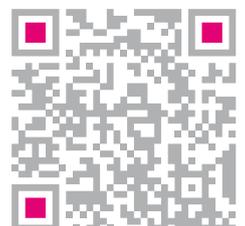
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. September 2013 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 200 241 deutsch  
KNr. 642 200 242 englisch

Gedruckt mit mineralölfreier Farbe auf chlorfrei gebleichtem Papier.

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





ERLEBEN, WAS VERBINDET.