



1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2015

KONZERN- ZWISCHENBERICHT



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZ UND ERGEBNIS							
Umsatzerlöse	17 099	15 648	9,3%	51 369	45 656	12,5%	62 658
davon: Inlandsanteil %	36,4	39,7		36,4	40,5		39,9
davon: Auslandsanteil %	63,6	60,3		63,6	59,5		60,1
Betriebsergebnis (EBIT)	1 785	1 358	31,4%	5 057	6 276	(19,4)%	7 247
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	809	506	59,9%	2 308	3 034	(23,9)%	2 924
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 040	800	30,0%	3 154	2 023	55,9%	2 422
EBITDA	4 581	4 007	14,3%	13 275	14 062	(5,6)%	17 821
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 165	4 575	12,9%	14 765	13 125	12,5%	17 569
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	30,2	29,2		28,7	28,7		28,0
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,18	0,11	63,6%	0,51	0,68	(25,0)%	0,65
BILANZ							
Bilanzsumme				135 229	125 009	8,2%	129 360
Eigenkapital				36 508	33 977	7,4%	34 066
Eigenkapitalquote %				27,0	27,2		26,3
Netto-Finanzverbindlichkeiten				47 868	41 809	14,5%	42 500
CASHFLOW							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	3 946	3 570	10,5%	11 125	9 719	14,5%	13 393
Cash Capex	(2 813)	(2 584)	(8,9)%	(11 572)	(8 727)	(32,6)%	(11 844)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 308	1 125	16,3%	3 548	3 157	12,4%	4 140
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2 714)	(2 188)	(24,0)%	(9 475)	(7 224)	(31,2)%	(10 761)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 417)	1 265	n. a.	(4 947)	(3 485)	(42,0)%	(3 434)

KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	30.09.2015	31.12.2014	Veränderung 30.09.2015/ 31.12.2014 in %	30.09.2014	Veränderung 30.09.2015/ 30.09.2014 in %
Mobilfunk-Kunden	157,4	150,5	4,6%	149,1	5,6%
Festnetz-Anschlüsse	29,2	29,8	(2,0)%	30,0	(2,7)%
Breitband-Anschlüsse ^a	17,7	17,4	1,7%	17,2	2,9%

^a Ohne Wholesale.

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

INHALTSVERZEICHNIS

4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

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

9 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

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

35 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 35 Konzern-Bilanz
- 36 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 37 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 38 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 40 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 41 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

- 54 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 55 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

56 — WEITERE INFORMATIONEN

- 56 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 58 Glossar
- 58 Disclaimer
- 59 Finanzkalender

AN UNSERE AKTIONÄRE

ENTWICKLUNG IM KONZERN

KONZERNUMSATZ

- Unser Konzernumsatz stieg deutlich um 12,5%. Insbesondere unser operatives Segment USA trug hierzu bei: zum einen bedingt durch Wechselkurseffekte und zum anderen durch den anhaltend starken Zugang an Neukunden.
- Aufgrund der positiven Entwicklung des Mobilfunk-Geschäfts in unserem Heimatmarkt Deutschland konnten wir insgesamt für das operative Segment Deutschland ein Umsatzplus von 1,4% erzielen.
- Der Umsatz in unserem operativen Segment Europa lag v. a. wettbewerbs- und regulierungsbedingt um 1,7% leicht unter Vorjahresniveau.
- Auf vergleichbarer Basis – ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 2,1 Mrd. € bzw. 4,2%.

ANTEIL AUSLAND AM KONZERNUMSATZ

- Die Auslandsquote am Konzernumsatz stieg auf 63,6% (Q1-Q3 2014: 59,5%).
- Unser operatives Segment USA erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz deutlich um 6,9 Prozentpunkte und leistete damit – gemessen am Außenumsatz – den größten Beitrag zum Konzernumsatz.
- Dem gegenüber nahmen die prozentualen Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services ab.

EBITDA BEREINIGT

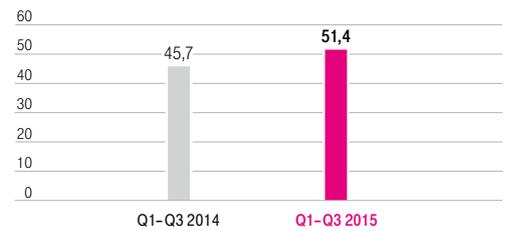
- Unser bereinigtes EBITDA wuchs ebenfalls deutlich um 12,5%.
- Am stärksten konnte hierzu unser operatives Segment USA mit einem Plus von rund 1,6 Mrd. € beitragen. Begleitet wurde die Entwicklung von positiven Wechselkurseffekten von insgesamt rund 0,7 Mrd. €.
- Gestiegene personalbezogene Aufwendungen im Zuge des Netzum- und -ausbaus in Deutschland und aufgrund der höheren Kundenbasis in den USA sowie operative EBITDA-Rückgänge in einzelnen europäischen Ländern hatten vermindernde Effekte zur Folge. Unser umfassendes Kosten-Management konnte den negativen Effekten teilweise entgegenwirken.
- Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 28,7% auf Vorjahresniveau. Unsere margenstärksten operativen Segmente sind weiterhin Deutschland mit 40,1% und Europa mit 34,2%.

KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich um 0,7 Mrd. € auf 2,3 Mrd. €.
- Dieser Rückgang ist v. a. auf die im Vorjahr erfassten Erträge von 2,1 Mrd. € – Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von 1,7 Mrd. € sowie vollzogene Spektrumtransaktion zwischen T-Mobile US und Verizon Communications von 0,4 Mrd. € – zurückzuführen. Vermindernd wirkten zudem im Vorjahresvergleich um 0,4 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – v. a. durch den Aufbau des LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US.
- Erhöhend wirkten ein um 0,1 Mrd. € niedrigerer Steueraufwand sowie ein um 0,2 Mrd. € verbessertes Finanzergebnis.

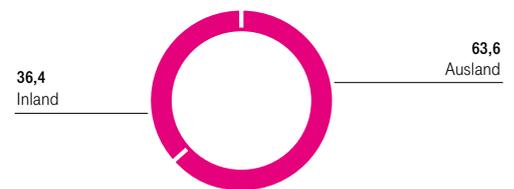
Konzernumsatz

in Mrd. €



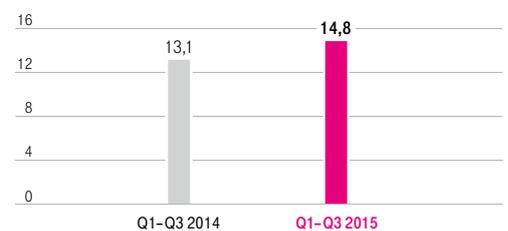
Anteil Ausland am Konzernumsatz

in %



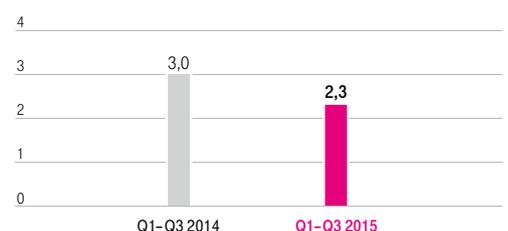
EBITDA bereinigt

in Mrd. €



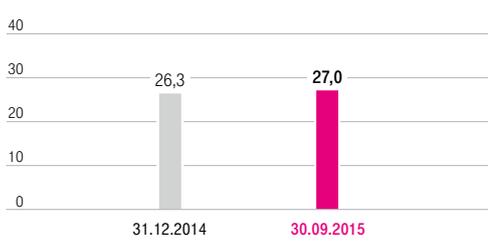
Konzernüberschuss

in Mrd. €



Eigenkapitalquote

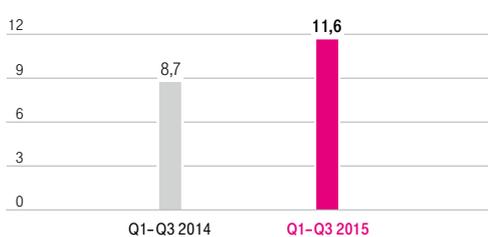
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2014 insbesondere währungsbedingt um 5,9 Mrd. €.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 2,4 Mrd. € auf 36,5 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten insbesondere der Überschuss (2,4 Mrd. €) sowie ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (1,5 Mrd. €).
- Vermindernd wirkte die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2014 an unsere Aktionäre (2,3 Mrd. €). Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung erhöhte das Kapital um 1,1 Mrd. €. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre betrug rund 1,2 Mrd. €.
- Vermindernd wirkte auch der Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 0,9 Mrd. €.

Cash Capex

in Mrd. €

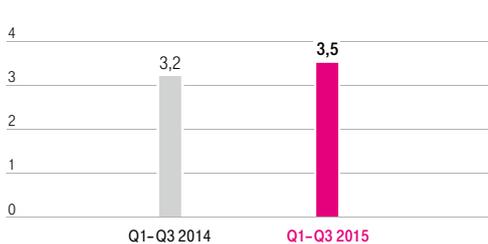
**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich auf 11,6 Mrd. €.
- Der Anstieg resultierte in erster Linie aus getätigten Spektrumerwerben von insgesamt 3,8 Mrd. €, v. a. in den USA und in Deutschland. Im Vergleichszeitraum wurden insgesamt 2,0 Mrd. € für Mobilfunk-Spektren (v. a. in den USA, in der Tschechischen Republik und in der Slowakei) investiert.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben bewegte sich der Cash Capex insgesamt mit 1,0 Mrd. € über Vorjahresniveau. Insbesondere in den operativen Segmenten USA und Deutschland stieg der Cash Capex jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

Free Cashflow

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

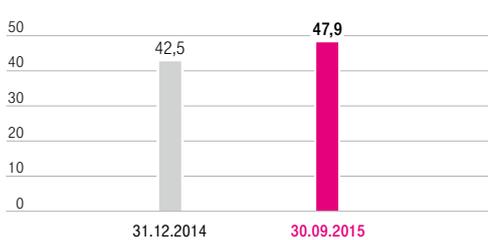
in Mrd. €

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

- Der Free Cashflow erhöhte sich von 3,2 Mrd. € auf 3,5 Mrd. €.
- Dazu trug der um 1,4 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit bei, welcher im Wesentlichen durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA beeinflusst war.
- Gegenläufig wirkte sich der gegenüber der Vorjahresperiode um 1,0 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum) aus.

Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2014 um 5,4 Mrd. €.
- Erhöhend wirkten der Erwerb von Mobilfunk-Spektrum (3,8 Mrd. €), Dividendenzahlungen – inklusive an Minderheiten in Beteiligungen – (1,3 Mrd. €), der Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom (0,9 Mrd. €), Währungskurseffekte (1,3 Mrd. €) sowie eine Vielzahl anderer Effekte.
- Vermindernd wirkte der Free Cashflow (3,5 Mrd. €).

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

DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

In den ersten neun Monaten 2015 blieb die Deutsche Telekom weiterhin auf Wachstumskurs: Der Konzernumsatz steigerte sich um 12,5% auf rund 51,4 Mrd. €. Das Umsatzwachstum wurde maßgeblich durch das starke US-Geschäft getragen, das durch anhaltend starke Marktanteilsgewinne und positive Wechselkurseinflüsse um rund 35% zulegen konnte. Das operative Segment Deutschland legte beim Umsatz mit 1,4% leicht zu. Während sich unser operatives Segment Systemgeschäft nahezu auf Vorjahresniveau bewegte, war der Umsatz bei unserem operativen Segment Europa leicht rückläufig.

Getrieben durch das starke Umsatzwachstum legte auch das bereinigte EBITDA um 12,5% auf 14,8 Mrd. € zu. Wie zuvor beim Umsatz war auch beim bereinigten EBITDA das US-Geschäft mit einem Plus von 55,7% der wesentliche Treiber. In den operativen Segmenten Deutschland und Europa ergaben sich leichte Rückgänge, die in Deutschland durch gestiegene personalbezogene Aufwendungen im Zuge des Netzum- und -ausbaus bedingt waren, während der Rückgang in Europa im Wesentlichen umsatzbedingt war.

Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen – der sog. Cash Capex – lagen mit rund 11,6 Mrd. € um 2,8 Mrd. € über denen des Vergleichszeitraums. Einerseits schlugen sich hier die höheren Investitionen für den Netzausbau insbesondere in den USA und in Deutschland nieder, andererseits die gestiegenen Auszahlungen für den Erwerb von Mobilfunk-Spektrum, die in den ersten neun Monaten dieses Jahres bei rund 3,8 Mrd. € lagen und damit rund 1,8 Mrd. € höher als im Vorjahreszeitraum waren. Auch ohne Berücksichtigung von Spektrumerwerben lag das Investitionsniveau um 1,0 Mrd. € über dem des Vergleichszeitraums. Trotzdem konnte der Free Cashflow um 12,4% auf rund 3,5 Mrd. € zulegen.

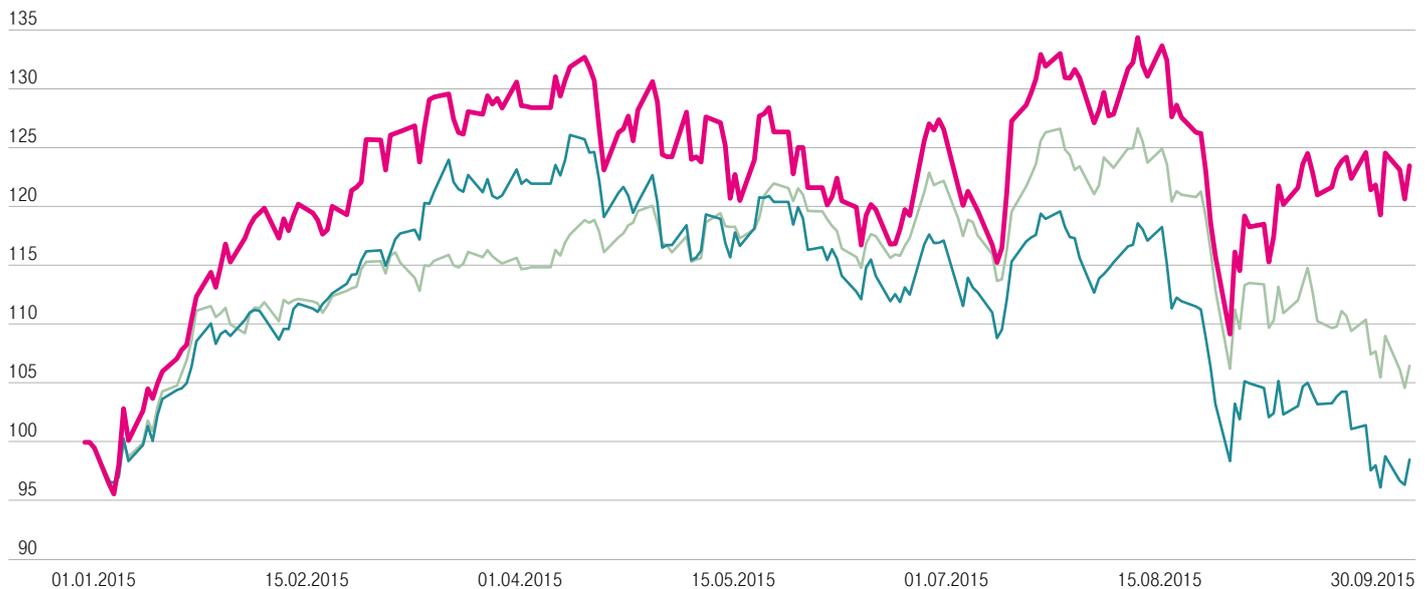
Der Konzernüberschuss in den ersten drei Quartalen 2015 lag mit 2,3 Mrd. € um rund 0,7 Mrd. € unter der Vorjahresperiode. Maßgeblich für den Rückgang waren die im Vorjahr erfassten Erträge aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. €. Bereinigt um Sondereinflüsse erhöhte sich der Konzernüberschuss um rund 1,1 Mrd. € auf 3,2 Mrd. €.

Mit Blick auf die Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2015 hält die Deutsche Telekom an ihrer Prognose für das Gesamtjahr fest. Weitergehende Informationen können dem Kapitel „Prognose“, Seite 32, entnommen werden.

DIE T-AKTIE

Aktienrendite der T-Aktie in den ersten drei Quartalen 2015

in %



■ DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)

■ DAX 30

■ Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®

Entwicklung der T-Aktie

		Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Gesamtjahr 2014
XETRA SCHLUSSKURSE				
Börsenkurs am letzten Handelstag	€	15,89	12,00	13,25
Höchster Kurs	€	17,60	13,15	13,71
Niedrigster Kurs	€	12,63	11,05	10,35
GEWICHTUNG DER AKTIE IN WICHTIGEN AKTIENINDIZES				
DAX 30	%	6,1	4,8	5,1
Dow Jones Euro STOXX 50®	%	2,5	1,8	2,1
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	%	14,4	11,9	12,6
Marktkapitalisierung				
Marktkapitalisierung	Mrd. €	73,2	54,4	60,1
Ausgegebene Aktien	Mio. Stück	4 607	4 536	4 536

Historische Performance der T-Aktie zum 30. September 2015

	Seit Jahresbeginn	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre
DT Aktienrendite (Dividende reinvestiert)	23,6	36,4	91,3	111,5
DAX 30	(1,5)	2,0	33,9	55,1
Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications®	6,5	14,1	51,5	58,2

Nach einem verheißungsvollen ersten Halbjahr – mit knapp zweistelligen Wachstumsraten – machte sich im dritten Quartal 2015 an den internationalen Börsenplätzen Ernüchterung breit. Sorgen um die Entwicklung der Weltkonjunktur – insbesondere ausgehend von China – sowie mögliche Zinserhöhungen durch die Zentralbanken setzten der Indexentwicklung zu. Der DAX 30 und der Dow Jones Euro STOXX 50® traten mehr oder weniger auf der Stelle und beendeten das dritte Quartal mit einem Minus von 1,5 % respektive einem Plus von 0,5 %. Gleiches galt auch für den Nikkei, der die ersten neun Monate mit einem Minus von 0,4 % beendete. Deutlich schwächer war die Entwicklung in den USA, wo der Dow Jones ein Minus von 8,6 % verzeichnete.

Die als weniger zyklisch eingestuften Telekommunikationspapiere konnten sich vor diesem Hintergrund gut behaupten. Der Dow Jones Europe STOXX 600 Telecommunications® legte in den ersten drei Quartalen 2015 um 6,5 % zu.

Von den vergleichsweise bereits starken Telekommunikationswerten insgesamt konnte sich die Aktie der Deutschen Telekom noch einmal deutlich absetzen. Bis zum 30. September 2015 betrug der Zuwachs auf Total-Return-Basis 23,6 %.

WICHTIGE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2015

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Am 12./13. August 2015 haben wir mit Ströer eine Vereinbarung zum Verkauf unserer Online-Plattform **t-online.de** und unseres Digitalvermarkters **InteractiveMedia** unterzeichnet. Die Transaktion erfolgte im Wege einer Kapitalerhöhung von Ströer gegen Sacheinlage der beiden Gesellschaften. Im Gegenzug erhielten wir rund 0,3 Mrd. € neu ausgegebene Aktien von Ströer; dies entspricht einem Anteil von rund 11,6 %. Hierdurch können wir weiterhin von möglichen Wertsteigerungen profitieren. Die Transaktion wurde nach Zustimmung des Bundeskartellamts und dem Eintreten der weiteren Vollzugsbedingungen am 2. November 2015 vollzogen.

INVESTITIONEN IN NETZE UND SPEKTREN

Seit Anfang September 2015 sind wir in allen unseren europäischen Mobilfunk-Märkten mit **4G/LTE** vertreten: Telekom Albania startete mit der Markteinführung von 4G+ mit Geschwindigkeiten von bis zu 225 MBit/s zunächst in sieben großen Städten. Für die Einführung der LTE-Dienste erwarb Telekom Albania im Mai 2015 Frequenzen von 2 x 20 MHz im Bereich 2,6 GHz für rund 3 Mio. €.

ERWEITERUNG MARKENPRÄSENZ

Seit dem 1. Juli 2015 treten unsere Beteiligungen in der EJRMazedonien „Makedonski Telekom“ und „T-Mobile Macedonia“ gemeinsam am Markt auf. Hierzu wurde die T-Mobile Macedonia in die Makedonski Telekom verschmolzen. Auch unser albanisches Tochterunternehmen „Albanian Mobile Communications – AMC“ wurde im Juli 2015 zur Telekom Albania umfirmiert. Mit Albanien ist nun das 12. Land in unserem europäischen Footprint „magenta“ geworden und übernimmt die Identität und Werte der Telekom-Marke – Innovation, Kompetenz und Einfachheit.

KOOPERATIONEN

Für unseren E-Reader **tolino** konnten wir im September 2015 wichtige neue Partner aus dem Buchhandel gewinnen. Als internationaler Partner wird Libris Blz. toline in seinen Buchhandlungen und über seine Webshops in den Niederlanden anbieten. In Deutschland konnten wir unsere toline-Allianz um die Mayersche, größte Regionalbuchhandlung in Nordrhein-Westfalen, und um den süddeutschen Filialist Osiander erweitern.

Eine neue strategische Partnerschaft sind wir mit **Inmarsat**, einem Anbieter für Satellitenkommunikation, im September 2015 eingegangen. Gemeinsam wollen wir das „European Aviation Network“ entwickeln, um künftig Passagieren im europäischen Luftraum einen breitbandigen Internet-Zugang an Bord zu bieten. Basis hierfür bildet die intelligente Kombination aus einem innovativen LTE-Netzwerk am Boden, das von uns entwickelt und betrieben wird, und die Kommunikation über den neuen Inmarsat S-Band-Satelliten. Lufthansa wird als erste europäische Airline die neuen Zugangsoptionen nutzen und sich mit der Durchführung von Testflügen an der Entwicklung von „European Aviation Network“ beteiligen.

Mit **Readly** konnten wir Anfang Juli 2015 eine umfassende Kooperation abschließen: Readly ist ein Dienstanbieter, mit dem Kunden Zugriff auf mehr als 1 100 nationale und internationale Magazine in einer App haben. Die Magazin-Flatrate von Readly ist direkt als Zubuchoption zu unseren Mobilfunk-Verträgen buchbar. Die Kooperation mit Readly ist ein weiterer wichtiger Schritt in unserer Strategie, durch Partnerschaften attraktive Services anzubieten.

NEUE PRODUKTE

Mit dem neuen Service „**One Number**“ entscheiden unsere Geschäftskunden in Deutschland künftig selbst, welche Rufnummer – Mobilfunk oder Festnetz – bei einem Telefonat angezeigt wird. Dies bietet die Möglichkeit, auch unterwegs oder wenn Mitarbeiter an ihren Heimarbeitsplätzen arbeiten, unter der Festnetz-Nummer zu telefonieren. „One Number“ lässt sich einfach online oder per App an- und ausschalten, konfigurieren und individuell anpassen.

Mit der neuen „**Enterprise Mobility Management Suite**“ (EMM Suite) von T-Systems bieten wir Unternehmen eine umfassende Komplettlösung an, um nicht nur mobile Endgeräte zu konfigurieren, sondern auch um Applikationen und Daten sicher zu managen. So können Mitarbeiter u. a. sicher auf Firmenressourcen zugreifen sowie Daten mobil lesen, editieren und weiterverteilen. Die Anwendung wird aus der Cloud bereitgestellt, inklusive Hosting in Telekom-zertifizierten, deutschen Rechenzentren.

AUSZEICHNUNGEN

Bei der „**connect-Leserwahl**“ erreichten wir in sechs Kategorien die Spitzenposition: 86 000 Leser wählten uns u. a. zum besten Festnetz- und Mobilfunknetz-Betreiber. Unsere Zweitmarke „**congstar**“ überzeugte als bester Mobilfunk-Anbieter und T-Mobile Austria als bester Mobilfunknetz-Betreiber Österreichs. In einem weiteren Test der „**connect**“ konnte auch unser IPTV-Angebot „**Entertain**“ erneut überzeugen – v. a. unsere langjährige Erfahrung beim Betrieb von IPTV-Diensten zahlt sich in guter Bildqualität und Leistung aus. Den „**Best in Test**“ Award von **P3 Communications** konnten wir uns gleich in drei europäischen Ländern sichern: Cosmote, Mobilfunk-Tochter unserer griechischen Beteiligung OTE, wurde für ihren Sprach- und Daten-Service ausgezeichnet. In Kroatien erzielten wir in dem unabhängigen Test die höchste Punktzahl und Slovak Telekom erzielte die Auszeichnung schon zum zweiten Mal in diesem Jahr.

Unsere führende Rolle im Machine-to-Machine (M2M)-Markt wurde gleich zweifach ausgezeichnet: im Juli 2015 vom Analystenhaus **Analysys Mason** im jährlichen Ranking „**M2M Scorecard**“ sowie von **Gartner** in ihrem „**Magic Quadrant**“. Darüber hinaus erhielt T-Systems im September 2015 zweimal die Auszeichnung „**Best in Class**“ von den Analysten von **PAC** – einmal für den Betrieb und das Management der technischen Basis von SAP-Anwendungen (Kategorie „**Hosting**“) sowie für die Kompetenz beim SAP Application Management.

Unser europaweites Engagement für das beste Kundenerlebnis erhielt im September 2015 bei den „**UK Customer Experience Awards**“ internationale Anerkennung. Für unser ICCA-Programm (International Customer Contact Analysis), was alle wichtigen Kundenkontaktkanäle umfasst, errangen wir den ersten Platz in der Kategorie „**International Business**“.

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

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

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

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

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das globale Wirtschaftswachstum hat sich in den ersten drei Quartalen 2015 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum abgeschwächt. Für diese nachlassende Wachstumsdynamik sind im Wesentlichen die Schwellen- und Entwicklungsländer verantwortlich. Das Wachstum der Industrienationen hat hingegen von der moderaten Erholung der Eurozone, niedrigen Ölpreisen und einer expansiven Geldpolitik profitiert und ist leicht angestiegen.

In unseren Kernmärkten haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften in den ersten neun Monaten 2015 weiterhin positiv entwickelt. In Deutschland ist diese Entwicklung getrieben durch den sich weiter gut entwickelnden privaten Konsum und durch zunehmende Exporte. Das BIP ist im dritten Quartal um 1,9% gegenüber dem Vorjahresquartal gewachsen. Der deutsche Arbeitsmarkt ist mit einer Arbeitslosenquote von derzeit 6,2% in einer robusten Verfassung. Die US-Wirtschaft konnte ein Wachstum von 2,2% verzeichnen. Die wirtschaftliche Entwicklung in den USA wird maßgeblich von einem starken Arbeitsmarkt sowie der Niedrigzinspolitik der US-Notenbank Federal Reserve getragen.

In den Ländern unseres operativen Segments Europa haben sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften in den ersten neun Monaten des Jahres 2015 weiterhin mehrheitlich positiv entwickelt. Auch die Lage am Arbeitsmarkt hat sich in den meisten Ländern weiter verbessert. Griechenland hat weiterhin Schwierigkeiten, an das gesamteuropäische Wachstum anzuschließen. Der über mehrere Monate unsichere Verbleib Griechenlands in der Eurozone hat die griechische Wirtschaft deutlich belastet. Die Arbeitslosenquote in Griechenland bleibt mit 25,5% auf einem überaus hohen Niveau.

AUSBLICK

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seiner Herbstprognose davon aus, dass die Weltwirtschaft in 2015 um 3,1% wachsen wird. Für das Jahr 2016 prognostiziert der IWF ein Wachstum der Weltwirtschaft um 3,6%. Dieses beschleunigte Wachstum wird gleichermaßen durch die Industrienationen (2,2%) und Schwellen- und Entwicklungsländer (4,5%) getrieben. Größere Unsicherheiten bestehen für den asiatischen Wirtschaftsraum. Für unsere europäischen Kernmärkte gehen wir weiterhin von einer stabilen konjunkturellen Entwicklung aus. Auch die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem verhaltenen Aufschwung, der v. a. von privaten Konsumausgaben und Exporten getragen wird. Mit einer Erholung der griechischen Wirtschaft ist erst nach 2016 zu rechnen – trotz Reformanstrengungen und der Einigung Griechenlands mit den europäischen Institutionen.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die europäische Wirtschaft hat zuletzt von niedrigen Ölpreisen, einer expansiven Geldpolitik und verhältnismäßig niedrigen Eurokursen profitiert. Jedoch ist nach wie vor v. a. für unsere europäischen Länder eine erneute Verschärfung der Staatsschuldenkrise mit potenziellen Auswirkungen auf Banken und Finanzmärkte das größte volkswirtschaftliche Risiko. Die Kontroversen um eine Verlängerung der Rettungspakete für Griechenland im dritten Quartal 2015 legen nahe, dass die fragile Lage in Griechenland das Potenzial für eine weitere krisenhafte Zuspitzung birgt.

TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

Der Konsolidierungsdruck in der europäischen Telekommunikationsbranche ist nach wie vor hoch. Gründe dafür sind in erster Linie sinkende Umsätze – u. a. durch den steigenden Wettbewerb. Gleichzeitig sind hohe Investitionen für den Netzausbau nötig. Vor diesem Hintergrund sorgt das gescheiterte Konsolidierungsvorhaben in Dänemark für weitere Unsicherheit in der Branche: Im September 2015 zogen Telenor und TeliaSonera ihre Fusionspläne zurück, nachdem sich die Parteien nicht mit der EU-Kommission auf geeignete Bedingungen einigen konnten. Es bleibt abzuwarten, welche Signalwirkung diese Entscheidung auf die derzeitigen und zukünftigen Konsolidierungsvorhaben in der EU haben wird. In Großbritannien beabsichtigt BT den Erwerb des Joint Ventures EE und Hutchison 3G die Übernahme von O₂ Großbritannien. Diese Vorhaben werden momentan von der Competition & Markets Authority in Großbritannien und der Generaldirektion Wettbewerb bei der EU-Kommission geprüft. Des Weiteren haben Vimpelcom und Hutchison im August 2015 ihr Interesse angekündigt, ein Joint Venture auf dem italienischen Mobilfunk-Markt zu gründen.

Europäische Datenschutzgrundverordnung. Einen Teil der digitalen Binnenmarktstrategie bildet die Reform des Datenschutzes durch die derzeit zur Verhandlung stehende Datenschutzgrundverordnung. Europäische Kommission, EU-Rat und Europäisches Parlament haben insgesamt neun Verhandlungsrunden mit dem Ziel angesetzt, bis Ende 2015 zu einer Einigung zu gelangen. Nach dem derzeitigen Verhandlungsstand sind wichtige Punkte noch in der Diskussion.

Urteil des EuGH zu Safe Harbor. Das Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 6. Oktober 2015 stellt fest, dass ein Transfer von Daten auf Basis des zwischen der EU und den USA bestehenden Safe Harbor („sicherer Hafen“) Abkommens nicht zulässig ist. In den USA bestehe kein angemessenes Schutzniveau für personenbezogene Daten, weil die Daten europäischer Kunden nicht ausreichend vor dem Zugriff US-amerikanischer Sicherheitsbehörden geschützt seien. Das Urteil kommt zu dem Schluss, dass ein Rechtsschutz für die betroffenen europäischen Bürger in den USA nur eingeschränkt und wenig effektiv gewährleistet werden kann. Vor allem die Datenschutzaufsichtsbehörden müssen nun eine verbindliche Position erarbeiten, wie sie Datentransfers in die USA auf Basis von Standardvertragsklauseln und Binding Corporate Rules zukünftig behandeln werden.

REGULIERUNG

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

FREQUENZVERGABE

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

- In **Deutschland** startete die BNetzA am 27. Mai 2015 die Versteigerung der 0,9 bzw. 1,8 GHz-Frequenzrechte aus den GSM-Lizenzen der deutschen Netzbetreiber sowie weiterer Frequenzen aus den Bereichen 0,7 GHz (Digitale Dividende II) und 1,5 GHz. Nach 16 Tagen des Bietens ging das Verfahren am 19. Juni 2015 nach der 181. Runde zu Ende. Telekom Deutschland erreichte ihre Frequenzziele und erwarb von den insgesamt zur Verfügung stehenden 270 MHz in den vier Bändern 100 MHz zu einem Preis von knapp unter 1,8 Mrd. €.
- In **Albanien** hat sich Telekom Albania – vormals AMC –, Tochter unserer griechischen Beteiligung OTE, um die Verlängerung ihrer im August 2014 ausgelaufenen GSM-Lizenz mit Frequenzen in den Bereichen 0,9 und 1,8 GHz beworben. Aufgrund der Erfüllung aller Voraussetzungen wurde die Verlängerung der Lizenz im Januar 2015 genehmigt. Des Weiteren hat die albanische Regulierungsbehörde AKEP im April 2015 eine Vergabe von Frequenzen im Bereich 1,8 GHz durchgeführt, an der sich Telekom Albania erfolgreich beteiligt hat. Im Mai 2015 schließlich führte die AKEP eine Vergabe von Frequenzen im Bereich 2,6 GHz durch. Telekom Albania erwarb in der Vergabe 2 x 20 MHz für einen Preis von umgerechnet rund 3 Mio. €. Mit dem ersteigerten Spektrum führte Telekom Albania 4G/LTE-Dienste im September 2015 erfolgreich im Markt ein.
- In **Polen** hat der Regulierer UKE die Vergabe für die Frequenzen aus den Bändern 0,8 und 2,6 GHz in Form einer simultanen Mehrroundenauktion am 10. Februar 2015 begonnen. Da bis September 2015 ein Ende der Bietphase nicht absehbar war, hat das polnische Ministerium für Digitalisierung beschlossen, die Auktion über geänderte Regeln zum Ende kommen zu lassen. Danach wurde das bisherige Bietverfahren bis zum 9. Oktober 2015 fortgesetzt. Am 15. Oktober 2015 erfolgte dann eine letzte Auktionsrunde mit verschlossenen Geboten. T-Mobile Polska erreichte mit Geboten in einer Gesamthöhe von rund 0,5 Mrd. € die Höchstbieterposition für einen 2 x 5 MHz-Frequenzblock im 0,8 GHz-Band sowie für drei 2 x 5 MHz-Blöcke im 2,6 GHz-Band. Daneben lag sie mit ihren Geboten in den beiden Bändern auf jeweils einem 2 x 5 MHz-Block an zweiter Stelle. Die Regulierungsbehörde hat T-Mobile Polska am 19. Oktober 2015 die von ihnen ersteigerten Frequenzblöcke zum Kauf angeboten und auch die Übernahmbereitschaft bezüglich der zwei Blöcke mit Zweitbieterposition abgefragt. Das Angebot bezüglich der Blöcke mit Erstbieterposition wurde am 26. Oktober 2015 von T-Mobile Polska angenommen. Ebenso signalisierte T-Mobile Polska die Kaufbereitschaft für die zwei Blöcke mit Zweitbieterposition. Obgleich mit einem Abschluss des Vergabeverfahrens noch in diesem Jahr gerechnet wird, sind aufgrund der Änderung der Auktionsregeln spätere gerichtliche Auseinandersetzungen über das Verfahren und sein Ergebnis nicht auszuschließen.
- Zu weiteren Verzögerungen der Frequenzauktionsvorbereitungen kam es in **Montenegro**, wo mit einer Veröffentlichung eines Entwurfs für die Vergaberegeln nun bis Ende 2015 sowie mit der Entscheidung über die finalen Bedingungen und dem Start der Bietphase im ersten Halbjahr 2016 gerechnet wird.
- Am 8. April 2015 hat die **US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde** Federal Communications Commission (FCC) der T-Mobile US formal die im Januar 2015 für 1,6 Mrd. € ersteigerten AWS-3-Frequenzen zugeteilt.
- In **Ungarn** hat die Regulierungsbehörde NMHH die Absicht bekanntgegeben, die Nutzungsrechte am Spektrum in den Bereichen 3,4 bis 3,6 und 3,6 bis 3,8 GHz neu zu regeln. Es wird damit gerechnet, dass die Frequenzen noch in diesem Jahr für den digitalen Mobilfunk freigegeben und versteigert werden.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

UMSATZ

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015 erzielten wir einen Konzernumsatz von 51,4 Mrd. €, der damit deutlich um 5,7 Mrd. € bzw. 12,5% über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Maßgeblich trug – neben Wechselkurseffekten – unser operatives Segment USA mit dem anhaltenden starken Zugang an Neukunden infolge ihrer „Uncarrier“-Initiativen zu dieser Umsatzentwicklung bei. Unser operatives Segment Deutschland konnte sich speziell im Mobilfunk gut im Markt behaupten und verzeichnete insgesamt ein Plus von 1,4%. In unserem operativen Segment Europa mussten wir einen leichten Umsatzrückgang von 1,7% hinnehmen. Trotz der konsequenten Ausrichtung unserer Landesgesellschaften auf die Wachstumsfelder sank der Umsatz durch wettbewerbsbedingte Preisreduzierungen insbesondere im Mobilfunk sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden. Der Umsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft lag trotz der Neuausrichtung des Geschäftsmodells sowie der generell rückläufigen Preisentwicklung im IT- und Kommunikationsgeschäft nahezu auf Vorjahresniveau.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten von insgesamt 3,6 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, und positiven Effekten aus Konsolidierungskreisveränderungen von 0,1 Mrd. € lag der Umsatz um 2,1 Mrd. € bzw. 4,2% über dem Vorjahresniveau. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

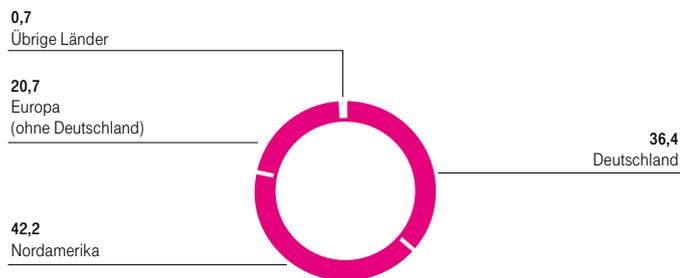
Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

in Mio. €

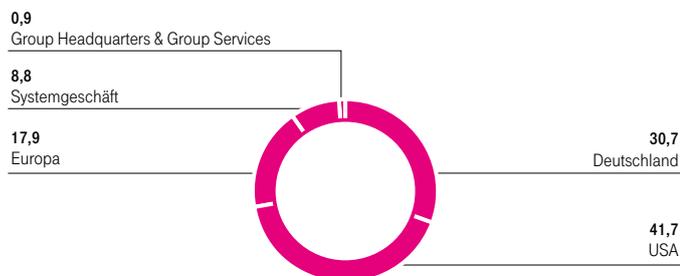
	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
KONZERNUMSATZ	16 842	17 428	17 099	15 648	9,3%	51 369	45 656	12,5%	62 658
Deutschland	5 589	5 580	5 593	5 587	0,1 %	16 762	16 534	1,4 %	22 257
USA	6 905	7 443	7 059	5 554	27,1 %	21 407	15 898	34,7 %	22 408
Europa	3 106	3 136	3 198	3 317	(3,6) %	9 440	9 605	(1,7) %	12 972
Systemgeschäft	2 001	2 166	2 115	2 068	2,3 %	6 282	6 307	(0,4) %	8 601
Group Headquarters & Group Services	565	584	555	596	(6,9) %	1 704	1 828	(6,8) %	2 516
Intersegmentumsatz	(1 324)	(1 481)	(1 421)	(1 474)	3,6 %	(4 226)	(4 516)	6,4 %	(6 096)

Regionale Umsatzverteilung

in %

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz^a**

in %



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

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 41,7 % den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden deutlich um 6,9 Prozentpunkte. Rückläufig zeigten sich hingegen die Anteile unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft sowie des Segments Group Headquarters & Group Services. Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode erhöhte sich die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 59,5 % auf 63,6 %.

EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 0,8 Mrd. € auf 13,3 Mrd. €. Dies resultierte im Wesentlichen aus den im Vorjahr als Sondereinflüsse erfassten Erträgen aus den Entkonsolidierungen der Scout24 Gruppe von insgesamt 1,7 Mrd. € sowie aus einer zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Spektrumtransaktion von 0,4 Mrd. €. Im EBITDA der ersten drei Quartale 2015 waren insgesamt negative Sondereinflüsse von 1,5 Mrd. € enthalten. In erster Linie waren dies Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen von 1,1 Mrd. €, welche im Saldo um 0,3 Mrd. € höher als in der Vergleichsperiode waren. Darüber hinaus wirkten sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2015 Aufwendungen aus der Abschaltung des CDMA-Netztes von MetroPCS von rund 0,4 Mrd. € negativ aus. Im Vergleichszeitraum waren diesbezüglich Aufwendungen von 0,1 Mrd. € erfasst.

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten 2015 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,6 Mrd. € gestiegenes bereinigtes EBITDA von 14,8 Mrd. €. Insbesondere unser operatives Segment USA trug mit einer Steigerung des bereinigten EBITDA-Beitrags von 1,6 Mrd. € zu dieser Entwicklung bei. Insgesamt wirkten sich Wechselkurseffekte in Höhe von 0,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens resultierte im Segment Group Headquarters & Group Services ein Ertrag in Höhe von 175 Mio. €. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 16 ff.) entnommen werden.

Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN	4 574	5 026	5 165	4 575	12,9%	14 765	13 125	12,5%	17 569
Deutschland	2 211	2 224	2 269	2 324	(2,4)%	6 704	6 810	(1,6)%	8 810
USA	1 225	1 652	1 702	1 014	67,9%	4 579	2 941	55,7%	4 296
Europa	1 008	1 069	1 148	1 184	(3,0)%	3 225	3 309	(2,5)%	4 432
Systemgeschäft	154	214	185	197	(6,1)%	553	623	(11,2)%	835
Group Headquarters & Group Services	(22)	(76)	(133)	(145)	8,3%	(231)	(423)	45,4%	(667)
Überleitung	(2)	(57)	(6)	1	n.a.	(65)	(135)	51,9%	(137)

EBIT

Das EBIT des Konzerns sank gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres deutlich um 1,2 Mrd. € auf 5,1 Mrd. €. Dieser Rückgang ist v. a. auf den im Vorjahr erfassten Ertrag aus den Entkonsolidierungen in Zusammenhang mit der Veräußerung der Scout24 Gruppe zurückzuführen. Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,4 Mrd. € höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, v. a. verursacht durch den Aufbau des 4G/LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, hatten ebenfalls einen negativen Effekt auf die Entwicklung des EBIT.

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern reduzierte sich aufgrund der zuvor genannten Effekte gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ebenfalls deutlich um 1,0 Mrd. € auf 3,2 Mrd. €. Unser Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,2 Mrd. €, v. a. bedingt durch vom Joint Venture EE erhaltene Dividendenzahlungen in Höhe von 0,4 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinnahmung der Dividendenzahlungen stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung unserer am Joint Venture gehaltenen Anteile in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Gegenläufig wirkten Bewertungseffekte, die im Wesentlichen durch die Folgebewertung eingebetteter Derivate der T-Mobile US bedingt sind. Hauptursache dieser Bewertungsverluste war der Anstieg des Aktienkurses der T-Mobile US.

KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich um 0,7 Mrd. € auf 2,3 Mrd. €. Der Steueraufwand des laufenden Geschäftsjahres belief sich auf 0,8 Mrd. € und reduzierte sich somit um 0,1 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 45. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA belastete u. a. der oben genannte Bewertungsverlust das Finanzergebnis der T-Mobile US und damit auch das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis. Ebenfalls vermindern wirkten sich die Erwerbe der restlichen Anteile an der T-Mobile Czech Republic im Februar 2014 sowie an der Slovak Telekom im Mai 2015 aus.

Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

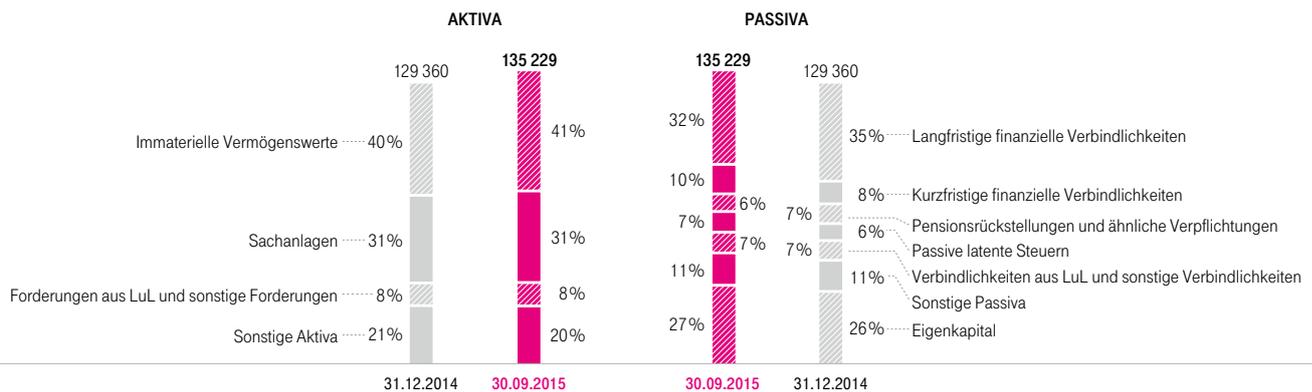
	30.09.2015	31.12.2014
Deutschland	69 663	68 754
USA	42 600	39 683
Europa	50 077	51 982
Systemgeschäft	46 299	47 762
Group Headquarters & Group Services	17 686	19 631
ANZAHL MITARBEITER KONZERN	226 325	227 811
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	18 864	19 881

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2014 leicht um 0,7 %. Innerhalb unserer Segmente zeichneten sich zum Teil gegenläufige Entwicklungen ab: Im operativen Segment Deutschland erhöhten wir gegenüber dem Jahresende 2014 den Personalbestand um

1,3 % durch den Aufbau von Personal im Wesentlichen für den Netzaus- und -umbau. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA stieg in den ersten neun Monaten 2015 um 7,4 % und ist auf die Gewinnung zusätzlicher Kräfte im Einzelhandel und Kunden-Service sowie von Verwaltungspersonal zur Betreuung der wachsenden Kundenbasis von T-Mobile US zurückzuführen. In unserem operativen Segment Europa reduzierte sich der Mitarbeiterbestand gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 3,7 %. Hauptgründe hierfür waren im Wesentlichen Effizienzsteigerungsmaßnahmen in einigen Ländern unseres operativen Segments. In unserem operativen Segment Systemgeschäft sank die Mitarbeiteranzahl um 3,1 %, v. a. aufgrund von Personalumbaumaßnahmen im In- und Ausland. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2014 um 9,9 %, im Wesentlichen aufgrund des fortgeführten Personalumbauprogramms inklusive der Vermittlung von Mitarbeitern innerhalb des Konzerns.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS**Bilanzstruktur**

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 5,9 Mrd. €, dies war v. a. durch folgende Effekte verursacht:

Die **immateriellen Vermögenswerte** stiegen um 4,5 Mrd. € auf 56,0 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Zugängen von insgesamt 6,2 Mrd. €. Hierin sind u. a. 2,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 beendeten Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Ebenfalls trugen die im Rahmen der im Juni 2015 beendeten Frequenzversteigerung in Deutschland erworbenen 100 MHz-Frequenzen in Höhe von 1,8 Mrd. € zu dem Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten ebenfalls buchwerterhöhend. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 3,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen von 0,8 Mrd. €.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 2,6 Mrd. € auf 42,2 Mrd. €. Zugänge von 7,4 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Hierin sind 0,8 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte enthalten. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US im Juni 2015 eingeführten Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen sondern mieten. Währungskurseffekte erhöhten den Buchwert um 0,8 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Abschreibungen standen dem in Höhe von 5,2 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindernd wirkten Abgänge von 0,3 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,2 Mrd. €.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen** verringerten sich um 0,2 Mrd. € auf 10,3 Mrd. €. Im Zusammenhang mit im Berichtszeitraum abgeschlossenen Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich der Forderungsbestand um 0,8 Mrd. €. Ebenfalls reduzierend wirkte das bei T-Mobile US neu eingeführte Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“: Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten bei Vertragsabschluss mit dem Kunden in diesem Zusammenhang nicht mehr die Forderung aus dem Endgeräteverkauf sondern nur noch die monatliche Mietrate für das Endgerät. Erhöhend wirkten v. a. Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

In den **sonstigen Aktiva** waren zum 30. September 2015 folgende wesentliche Effekte enthalten: Der Anstieg bei den Buchwerten der zur **Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen** um 1,3 Mrd. € resultierte v. a. aus zwei im dritten Quartal 2015 vereinbarten Transaktionen über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US mit AT&T sowie Verizon Communications. Diese wirkten sich in Höhe von 0,6 Mrd. € bzw. 0,2 Mrd. € buchwerterhöhend aus. Im Zusammenhang mit der seit Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung unserer Anteile am Joint Venture EE wirkten sich Währungskurseffekte aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,3 Mrd. € erhöhend auf den Buchwert aus. Die **Vorräte** erhöhten sich um 0,3 Mrd. €, v. a. aufgrund eines höheren Bevorratungsvolumens an Endgeräten (v. a. höherpreisiger Smartphones) bei T-Mobile US sowie von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Der Buchwert der **Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen** verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 0,2 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen im Zusammenhang mit den an der Scout24 AG gehaltenen Anteilen: Eine im zweiten Quartal 2015 erhaltene Dividendenzahlung verminderte den Beteiligungsbuchwert um 0,1 Mrd. €.

Unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 1,9 Mrd. € auf insgesamt 57,1 Mrd. € erhöht. Wesentliche Effekte auf die finanziellen Verbindlichkeiten sind dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Seite 45 f. des Konzern-Zwischenabschlusses zu entnehmen.

Der Rückgang bei den **Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen** um 0,2 Mrd. € auf 8,3 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus Rechnungsanzinsanpassungen aus denen insgesamt ein zu erfassender versicherungsmathematischer Gewinn von 0,2 Mrd. € resultierte.

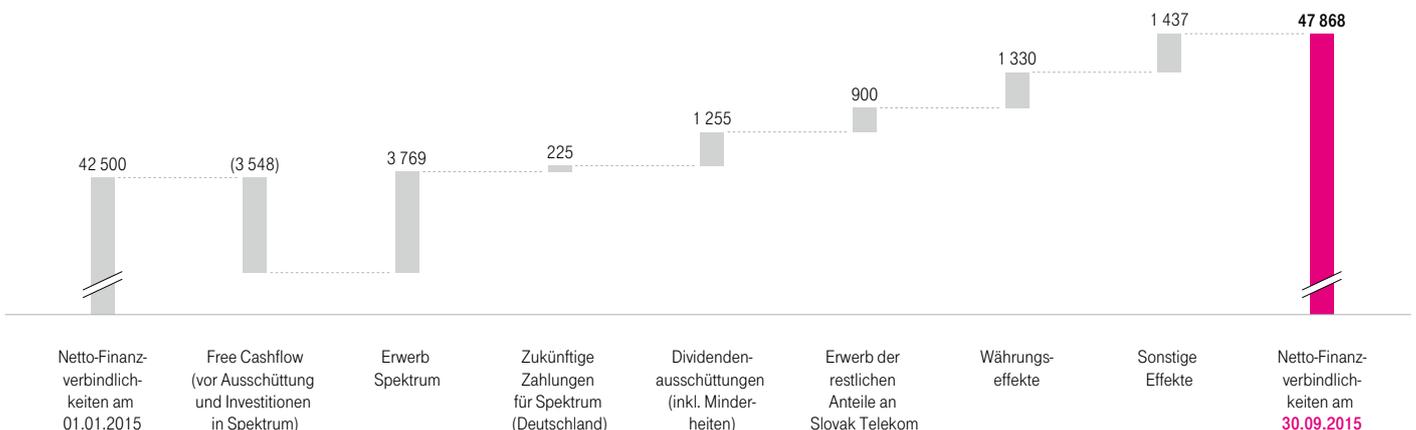
Die **passiven latenten Steuern** erhöhten sich um 1,1 Mrd. € auf 8,8 Mrd. €, insbesondere aufgrund von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** haben sich im Vergleich zum Jahresende 2014 um 0,2 Mrd. € auf 9,8 Mrd. € erhöht. Der Aufbau des Verbindlichkeitsbestands ist im Wesentlichen auf die Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro zurückzuführen. Vermindernd wirkte die saisonal bedingte Verminderung des Einkaufsvolumens bei fast allen Landesgesellschaften unseres operativen Segments Europa.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 2,4 Mrd. € auf 36,5 Mrd. € an. Erhöhend wirkten der Überschuss in Höhe von 2,4 Mrd. €, ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,5 Mrd. €, die Berücksichtigung versicherungsmathematischer Gewinne (nach Steuern) in Höhe von 0,1 Mrd. € und die erfolgsneutrale Bewertung von Sicherungsinstrumenten in Höhe von 0,4 Mrd. €. Zudem wurde im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,1 Mrd. € durchgeführt. Dem entgegen standen Dividendenausschüttungen für das Geschäftsjahr 2014 an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 2,3 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. €. Ein weiterer das Eigenkapital mindernder Effekt resultierte aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 0,9 Mrd. €.

Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 1,4 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden. In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 56 ff.).

Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
OPERATIVER CASHFLOW	4 288	4 521	4 479	4 240	5,6 %	13 288	11 931	11,4 %	15 911
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(980)	(650)	(533)	(670)	20,4 %	(2 163)	(2 212)	2,2 %	(2 518)
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 308	3 871	3 946	3 570	10,5 %	11 125	9 719	14,5 %	13 393
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen (CASH CAPEX)	(2 530)	(2 575)	(2 698)	(2 493)	(8,2) %	(7 803)	(6 755)	(15,5) %	(9 534)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	87	79	60	48	25,0 %	226	193	17,1 %	281
FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)	865	1 375	1 308	1 125	16,3 %	3 548	3 157	12,4 %	4 140

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

Zum Anstieg des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Darüber hinaus resultierte aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens ein Zahlungsmittelzufluss von 175 Mio. €. Auch im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingierende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Die Effekte aus Factoring-Vereinbarungen wirkten sich in den ersten neun Monaten 2015 insgesamt mit 0,6 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus.

Dies beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuerten Abschluss einer in 2014 beendeten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahreszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Ebenso positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte die von der Scout24 Gruppe erstmals erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere Dividendenzahlungen des Joint Ventures EE.

Der gegenüber der Vergleichsperiode höhere Cash Capex (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) resultierte v. a. aus den operativen Segmenten USA und Deutschland. Hier stieg der Cash Capex jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

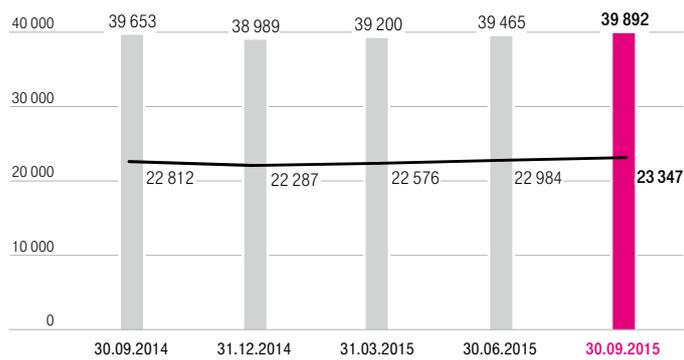
Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 45 f. zu entnehmen.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

DEUTSCHLAND KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

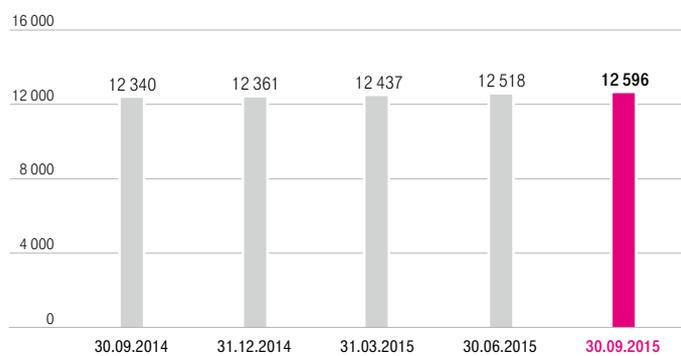
in Tsd.



— Vertragskunden

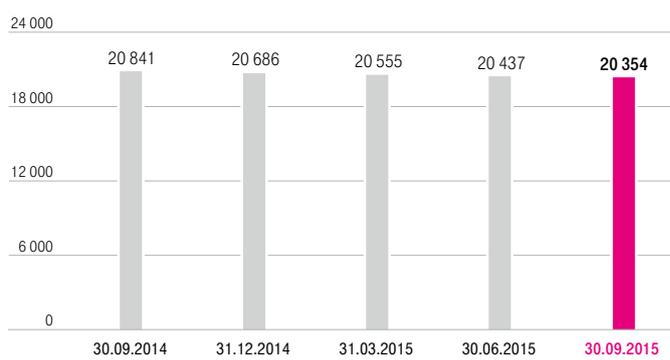
Breitband-Anschlüsse

in Tsd.



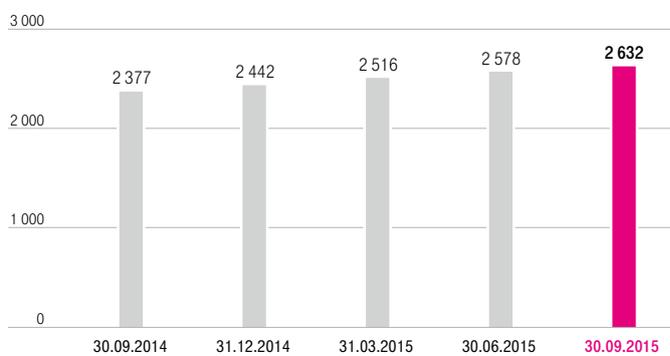
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



TV (IPTV, Sat)^a

in Tsd.



^a Angeschlossene Kunden.

in Tsd.

	30.09.2015	30.06.2015	Veränderung 30.09.2015/ 30.06.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.09.2015/ 31.12.2014 in %	30.09.2014	Veränderung 30.09.2015/ 30.09.2014 in %
GESAMT							
Mobilfunk-Kunden	39 892	39 465	1,1 %	38 989	2,3 %	39 653	0,6 %
Vertragskunden	23 347	22 984	1,6 %	22 287	4,8 %	22 812	2,3 %
Prepaid-Kunden	16 545	16 482	0,4 %	16 701	(0,9) %	16 841	(1,8) %
Festnetz-Anschlüsse	20 354	20 437	(0,4) %	20 686	(1,6) %	20 841	(2,3) %
davon: IP-basiert Retail	6 354	5 763	10,3 %	4 383	45,0 %	3 744	69,7 %
Breitband-Anschlüsse	12 596	12 518	0,6 %	12 361	1,9 %	12 340	2,1 %
davon: Glasfaser	2 613	2 365	10,5 %	1 799	45,2 %	1 608	62,5 %
TV (IPTV, Sat)	2 632	2 578	2,1 %	2 442	7,8 %	2 377	10,7 %
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	8 231	8 432	(2,4) %	8 801	(6,5) %	8 954	(8,1) %
Wholesale entbündelte Anschlüsse	2 752	2 541	8,3 %	2 153	27,8 %	1 971	39,6 %
davon: Glasfaser	1 222	1 045	16,9 %	718	70,2 %	586	n. a.
Wholesale gebündelte Anschlüsse	246	268	(8,2) %	305	(19,3) %	323	(23,8) %
DAVON: PRIVATKUNDEN							
Mobilfunk-Kunden	28 870	28 845	0,1 %	29 068	(0,7) %	30 039	(3,9) %
Vertragskunden	16 933	16 625	1,9 %	16 040	5,6 %	16 651	1,7 %
Prepaid-Kunden	11 937	12 219	(2,3) %	13 027	(8,4) %	13 388	(10,8) %
Festnetz-Anschlüsse	16 003	16 068	(0,4) %	16 260	(1,6) %	16 392	(2,4) %
davon: IP-basiert Retail	5 653	5 161	9,5 %	3 974	42,2 %	3 404	66,1 %
Breitband-Anschlüsse	10 162	10 093	0,7 %	9 938	2,3 %	9 919	2,4 %
davon: Glasfaser	2 262	2 046	10,6 %	1 547	46,2 %	1 376	64,4 %
TV (IPTV, Sat)	2 441	2 387	2,3 %	2 254	8,3 %	2 190	11,5 %
DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN							
Mobilfunk-Kunden	11 022	10 620	3,8 %	9 921	11,1 %	9 614	14,6 %
Vertragskunden ^a	6 414	6 358	0,9 %	6 247	2,7 %	6 161	4,1 %
Prepaid-Kunden (M2M)	4 608	4 262	8,1 %	3 674	25,4 %	3 453	33,4 %
Festnetz-Anschlüsse	3 340	3 352	(0,4) %	3 402	(1,8) %	3 419	(2,3) %
davon: IP-basiert Retail	667	572	16,6 %	387	72,4 %	319	n. a.
Breitband-Anschlüsse	2 092	2 088	0,2 %	2 096	(0,2) %	2 097	(0,2) %
davon: Glasfaser	343	312	9,9 %	248	38,3 %	229	49,8 %
TV (IPTV, Sat)	189	189	0,0 %	186	1,6 %	185	2,2 %

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

Gesamt

In Deutschland haben wir unsere Position als Marktführer im Festnetz und im Mobilfunk bei den Serviceumsätzen verteidigt. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. Wir begeistern unseren Kunden mit mehrfach ausgezeichnete Netzqualität – im Festnetz wie im Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio.

Im September 2014 starteten wir MagentaEINS – unser erstes integriertes Produkt, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, für das wir bislang 1,6 Mio. Kunden gewonnen haben.

Mit unserem „Netz der Zukunft“ stellen wir modernste Anschluss-technologie zur Verfügung. Bis 2018 wollen wir unser Netz vollständig auf die IP-Technologie umstellen. Bislang konnten wir 8,6 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 37%.

Im Mobilfunk gewannen wir in den ersten drei Quartalen 2015 insgesamt 1 060 Tsd. Vertragskunden hinzu. Positiv entwickelte sich sowohl der Bestand an Vertragskunden im Bereich Privatkunden wie auch Geschäftskunden dank der Nachfrage nach integrierten Mobilfunk-Tarifen mit Datenvolumen.

Eine starke Nachfrage verzeichneten wir weiterhin bei unseren Glasfaser-Produkten: So stieg die Anzahl der Anschlüsse innerhalb der ersten drei Quartale 2015 um 1 318 Tsd. auf insgesamt 3,8 Mio. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie werden wir die Vermarktung deutlich höherer Bandbreiten vorantreiben. Mit unserem Kontingentmodell und dessen zukünftiger Weiterentwicklung setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

Erfolgreich waren auch unsere Kooperationen in der Wohnungswirtschaft: Insgesamt wurden rund 136 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen, davon 17 Tsd. in den ersten drei Quartalen 2015.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Wir setzen neue Impulse durch unsere herausragende Netzqualität und durch das neue Produkt-Portfolio für werthaltige Vertragskunden sowie für Neukunden. Seit dem Jahresende 2014 gewannen wir insgesamt 1 060 Tsd. Vertragskunden hinzu. Bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft konnten wir unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Wachstum von 459 Tsd. verzeichnen. Zum Ende des dritten Quartals 2015 weist die am 15. Januar 2015 gegründete Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH, welche die Marketing-Partnerschaft über die Nutzung der Turkcell-Marke in Deutschland beinhaltet, 339 Tsd. Mobilfunk-Kunden aus. Das Geschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) stieg lediglich um 262 Tsd., da im ersten Quartal 2015 die Integration der Turkcell-Kunden in die Telekom Deutschland Multibrand GmbH stattgefunden hat. Damit verbunden war ein Transfer der Turkcell-Kunden vom Prepaid- in den Vertragskundenbereich. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 156 Tsd. seit Jahresende 2014, wobei der Anstieg im Bereich Geschäftskunden dem starken Verlust im Privatkundenbereich teilweise entgegenwirkte.

Insgesamt konnten wir in den ersten drei Quartalen 2015 im Mobilfunk 903 Tsd. Neukunden hinzugewinnen, sodass der Zuwachs bei den Vertragskunden den Rückgang bei den Prepaid-Kunden mehr als ausgleichen konnte. Insgesamt nutzten 270 Tsd. Kunden eine Breitband-Anbindung via Mobilfunk.

Bei den mobilen Endgeräten belief sich der Anteil an Smartphones auf 81,5%. Dies waren v. a. Android- und iOS-Endgeräte (iPhones) – nachgefragt wurden hier insbesondere hochpreisige Endgeräte.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung mit integrierten Angeboten und einem Fokus auf TV- und Glasfaser-Anschlüsse. Der Erfolg gibt uns Recht: Die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse wuchs um 235 Tsd. gegenüber dem Jahresende 2014. Von unseren Breitband-Kunden sind insgesamt 20,9% TV-Kunden: ein Plus von 1,1 Prozentpunkten gegenüber dem 31. Dezember 2014. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 332 Tsd. Im Hinblick auf die Anschlussverluste pro Quartal sehen wir insgesamt einen positiven Trend.

Mit den MagentaZuhause-Tarifen bieten wir seit Oktober 2014 unser neues Produkt-Portfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten auf dem Markt an. Mit MagentaZuhause Hybrid, unserem neuen Produkt, welches Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router bündelt und das wir bundesweit im März 2015 eingeführt haben, konnten wir bislang 109 Tsd. Kunden vorwiegend im ländlichen Raum gewinnen.

Privatkunden

Vernetztes Leben vom Handy bis zum Fernseher. In den ersten drei Quartalen 2015 konnten wir im Mobilfunk 893 Tsd. Vertragskunden hinzugewinnen, davon entfielen 291 Tsd. Neukunden auf unsere Marken „Telekom“ und „congstar“. Die hohe Akzeptanz der im September 2014 neu eingeführten MagentaMobil-Tarife sowie der AllnetFlat-Tarife bei „congstar“ führten zu dem Kundenzuwachs. Zum Ende des dritten Quartals 2015 wurde ein Bestand von 339 Tsd. Vertragskunden in der neu gegründeten Gesellschaft Telekom Deutschland Multibrand GmbH ausgewiesen. Das Geschäft mit den Wiederverkäufern (Service Provider) stieg seit Jahresbeginn um 262 Tsd. Die Zahl der Prepaid-Kunden sank um 1 090 Tsd., v. a. weil Kunden in günstige Verträge wechseln. Insgesamt sank die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden gegenüber dem Jahresende 2014 leicht um 0,7 %.

In den ersten drei Quartalen 2015 konnten wir im Festnetz 1,7 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse umstellen. Gegenüber dem Jahresende 2014 konnten wir 187 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von den 10,2 Mio. Breitband-Anschlüssen nutzen rund 2,3 Mio. einen Glasfaser-Anschluss – alleine 715 Tsd. haben wir in den ersten drei Quartalen 2015 hinzugewonnen. Die Anschlussverluste im Festnetz lagen bei 257 Tsd. und waren somit um mehr als die Hälfte geringer als im Vorjahreszeitraum.

Geschäftskunden

Vernetztes Arbeiten mit innovativen Lösungen. Der positive Trend im Geschäftskundensegment aus dem Vorjahr setzt sich fort: Seit Jahresbeginn konnten wir 1 101 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewinnen; davon waren 167 Tsd. werthaltige Vertragskunden. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit höheren Bandbreiten in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten. In einem sehr preisaggressiven Markt konnten wir im Bereich M2M 934 Tsd. Karten hinzugewinnen. Ursache für das Wachstum ist der vermehrte Einsatz von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Die Zahl der Festnetz-Anschlüsse sank gegenüber dem Jahresende 2014 leicht auf 3,3 Mio. Die Breitband-Anschlüsse lagen mit 2,1 Mio. auf dem Niveau des Jahresendes 2014; die Zahl der Glasfaser-Kunden steigerten wir dabei um 38,3 %.

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

Wholesale

Der Anschlussbestand im Bereich Wholesale blieb gegenüber dem Jahresende 2014 insgesamt weiterhin stabil mit 11,2 Mio. Zum Ende des dritten Quartals 2015 betrug der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand 10,9% – 4,5 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende 2014. Ursache für das verstärkte Wachstum unserer entbündelten Wholesale-Anschlüsse um 599 Tsd. bzw. 27,8% gegenüber dem Jahresende 2014 war in erster Linie die hohe Nachfrage im Zusammenhang mit dem Kontingentmodell. Die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse sank hingegen um 59 Tsd. Dieser Trend wird wohl auch in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Jahresende 2014 um 570 Tsd. bzw. 6,5%. Dieser Rückgang hat verschiedene Gründe: zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen, zum anderen der Wechsel von Endkunden zu Kabelanbietern sowie ferner die Tatsache, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse und teilweise auch auf Mobilfunk-basierte Anschlüsse migrieren.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	5 589	5 580	5 593	5 587	0,1 %	16 762	16 534	1,4 %	22 257
Privatkunden	3 024	3 034	3 015	3 029	(0,5) %	9 073	8 875	2,2 %	11 970
Geschäftskunden	1 440	1 425	1 447	1 430	1,2 %	4 312	4 252	1,4 %	5 726
Wholesale	928	932	954	934	2,1 %	2 814	2 828	(0,5) %	3 775
Mehrwertdienste	60	55	54	59	(8,5) %	169	179	(5,6) %	242
Sonstiges	137	134	123	135	(8,9) %	394	400	(1,5) %	544
Betriebsergebnis (EBIT)	1 190	1 156	1 227	1 279	(4,1) %	3 573	3 767	(5,1) %	4 663
EBIT-Marge %	21,3	20,7	21,9	22,9		21,3	22,8		21,0
Abschreibungen	(935)	(946)	(919)	(957)	4,0 %	(2 800)	(2 891)	3,1 %	(3 893)
EBITDA	2 125	2 102	2 146	2 236	(4,0) %	6 373	6 658	(4,3) %	8 556
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	(122)	(123)	(88)	(39,8) %	(331)	(152)	n. a.	(254)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	2 211	2 224	2 269	2 324	(2,4) %	6 704	6 810	(1,6) %	8 810
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	39,6	39,9	40,8	41,6		40,1	41,2		39,6
CASH CAPEX	(949)	(2 622)	(1 073)	(1 009)	(6,3) %	(4 644)	(2 732)	(70,0) %	(3 807)

Gesamtumsatz

Der Umsatz stieg in den ersten drei Quartalen 2015 gegenüber der Vorjahresperiode um 1,4 %. Zu dieser Entwicklung trugen im Wesentlichen die Umsätze aus dem Mobilfunk-Geschäft bei, die um 7,0 % wuchsen – insbesondere im Endgerätegeschäft ohne Vertragsbeziehung sowie aufgrund des anhaltend positiven Umsatztrends bei unserer Zweitmarke „congstar“. Positiv auf die Umsatzentwicklung im Festnetz wirkten sich die gestiegenen TV-, IT- und Endgeräteumsätze aus – dies konnte jedoch die rückläufigen Umsätze in anderen Bereichen nicht vollständig kompensieren, sodass im Festnetz-Geschäft ein Umsatzminus von 2,3 % verblieb.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz um 2,2 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum. Das klassische Festnetz-Geschäft war weiterhin von mengen- und preisbedingten Umsatzrückgängen geprägt und sank gegenüber dem Vergleichszeitraum um 2,9 %. Positiv hervorzuheben ist hier das anhaltende Umsatzwachstum im Breitband-Geschäft von 0,7 % im dritten Quartal 2015. Das Umsatzwachstum im Mobilfunk-Bereich von 8,6 % konnte die Verluste im Festnetz-Geschäft überkompensieren. Das Umsatzwachstum im Mobilfunk-Bereich resultierte in erster Linie aus dem höheren Endgeräteumsatz bei der Vermarktung von Smartphones. Unsere mobilen Serviceumsätze stiegen in den ersten neun Monaten 2015 leicht um 0,8 %. Die Datenumsätze stiegen gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 7,0 %. Negativ wirkten hingegen die Umsätze im Bereich Prepaid, v. a. bei unserer Eigenmarke „Telekom“.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 1,4 %. Dies resultierte hauptsächlich aus den Mobilfunk-Umsätzen, welche um 3,6 % stiegen. Wesentliche Treiber waren hier Endgeräteumsätze. Gegenläufig wirkten im Festnetz rückläufige Umsätze in der klassischen Sprachtelefonie, die durch die positive Entwicklung der IT-Umsätze nicht vollständig kompensiert werden konnten.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** war in den ersten neun Monaten 2015 mit 0,5 % leicht rückläufig. Dies resultierte im Wesentlichen aus geringeren Minutenmengen und regulatorisch bedingten Preissenkungen bei Interconnection-Verbindungen (ab dem 1. Dezember 2014) sowie rückläufigen

Teilnehmer-Anschlussleistungsmengen. Dieser Umsatzrückgang konnte teilweise durch die positive Entwicklung bei den entbündelten Anschlüssen – insbesondere durch das Kontingenzmodell – kompensiert werden.

Im **Bereich Mehrwertdienste** nahmen die Umsätze um 5,6 % ab. Hauptgründe für den Umsatzrückgang sind auslaufende Geschäftsmodelle wie öffentliche Telekommunikationseinrichtungen und Auskunft sowie eine geringere Inanspruchnahme von Service-Rufnummern.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA war in den ersten drei Quartalen 2015 gegenüber dem Vergleichszeitraum mit 1,6 % leicht rückläufig und lag bei 6,7 Mrd. €. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Personalkosten im Rahmen der Tarifierhöhung und durch den verstärkten Personaleinsatz im Zuge des Netzum- und -ausbaus. Mit einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,1 % liegen wir bei unserem erwarteten Jahreszielwert von 40 %. Das EBITDA lag im Berichtszeitraum bei 6,4 Mrd. € und somit um 4,3 % niedriger als im Vergleichszeitraum, v. a. aufgrund höherer Sondereinflüsse für Aufwendungen im Zusammenhang mit unserem Personalumbau.

EBIT

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zur Vorjahresperiode um 5,1 % auf 3,6 Mrd. €, v. a. wegen gestiegener Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogener Restrukturierungsaufwendungen. Gegenläufig wirkten um 3,1 % geringere Abschreibungen.

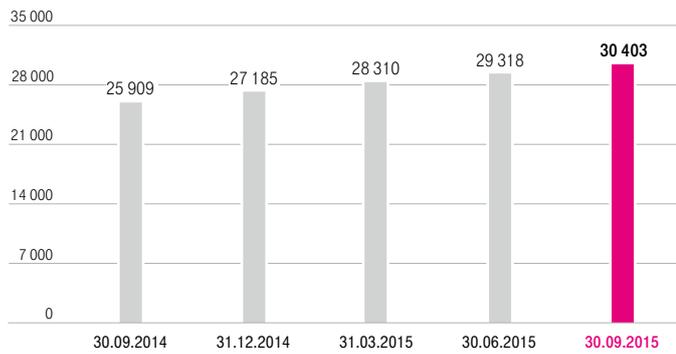
Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,9 Mrd. €, insbesondere aufgrund der Ersteigerung von Frequenzen im Juni 2015. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum stieg unser Cash Capex gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,3 Mrd. €. Wir investierten auch 2015 verstärkt im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere LTE-Infrastruktur.

USA KUNDENENTWICKLUNG

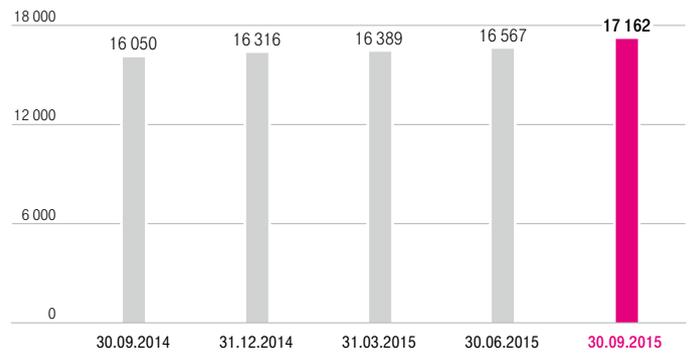
Eigene Postpaid-Kunden

in Tsd.



Eigene Prepaid-Kunden

in Tsd.



in Tsd.

	30.09.2015	30.06.2015	Veränderung 30.09.2015/ 30.06.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.09.2015/ 31.12.2014 in %	30.09.2014	Veränderung 30.09.2015/ 30.09.2014 in %
USA							
Mobilfunk-Kunden	61 220	58 908	3,9%	55 018	11,3%	52 890	15,7%
Eigene Kunden (unter eigener Marke)	47 565	45 885	3,7%	43 501	9,3%	41 959	13,4%
Eigene Postpaid-Kunden	30 403	29 318	3,7%	27 185	11,8%	25 909	17,3%
Eigene Prepaid-Kunden	17 162	16 567	3,6%	16 316	5,2%	16 050	6,9%
Wholesale-Kunden	13 655	13 023	4,9%	11 517	18,6%	10 931	24,9%
M2M	5 034	4 529	11,2%	4 421	13,9%	4 269	17,9%
MVNO	8 621	8 494	1,5%	7 096	21,5%	6 662	29,4%

Zum 30. September 2015 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 61,2 Mio. Kunden gegenüber einem Bestand von 55,0 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2014. Der Nettozuwachs um 6,2 Mio. Kunden in den ersten neun Monaten 2015 lag aufgrund der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte auf dem gleichen Niveau wie der Anstieg um ebenfalls 6,2 Mio. Kunden im Vorjahresvergleichszeitraum.

Eigene Kunden (unter eigener Marke). Der anhaltend starke Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden war auf die positive Resonanz der Kunden auf die „Uncarrier“-Initiativen der T-Mobile US, fortlaufende Netzoptimierungen und verkaufsfördernde Maßnahmen zurückzuführen. Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug dabei in den ersten neun Monaten 2015 netto 3 218 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 3 610 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursächlich für den etwas verhalteneren Nettozuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden waren v. a. erhöhte wettbewerbsbedingte Deaktivierungen und gesunkene Bruttozuwächse gegenüber den ersten neun Monaten 2014, als T-Mobile US das „Uncarrier 4.0“-Angebot Contract Freedom auf den Markt gebracht hatte. Mit diesem Angebot wurden die bei einem Wechsel der Kunden zur T-Mobile US an andere Carrier zu entrichtenden Entgelte wegen vorzeitiger Vertragskündigung erstattet. Ebenfalls positiv wirkten sich im Vorjahresvergleichszeitraum attraktive Tarifangebote für Familien auf den Kundenbestand aus.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten neun Monaten 2015 um netto 846 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 978 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser geringere Nettozuwachs bei den eigenen Prepaid-Kunden war insbesondere auf erhöhte Deaktivierungen bedingt durch den gestiegenen Wettbewerb und die gewachsene Kundenbasis sowie auf die Umstellung von eigenen Prepaid-Kunden auf eigene Postpaid-Tarife aufgrund von attraktiven Tarifangeboten für Familien zurückzuführen. Der Erfolg spezieller Angebote führte zu einem Bruttozuwachs, der diese rückläufige Netto-Kundenentwicklung zum Teil ausgleichen konnte.

Wholesale-Kunden. Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2015 um netto 2 138 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 618 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Insbesondere der Brutto-Kundenzuwachs trug zu diesem Anstieg bei, dem höhere wettbewerbsbedingte Deaktivierungen gegenüberstanden.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	6 905	7 443	7 059	5 554	27,1 %	21 407	15 898	34,7 %	22 408
Betriebsergebnis (EBIT)	273	728	537	123	n. a.	1 538	984	56,3 %	1 405
EBIT-Marge %	4,0	9,8	7,6	2,2		7,2	6,2		6,3
Abschreibungen	(838)	(853)	(931)	(746)	(24,8) %	(2 622)	(2 091)	(25,4) %	(2 839)
EBITDA	1 111	1 581	1 468	869	68,9 %	4 160	3 075	35,3 %	4 244
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(114)	(71)	(234)	(145)	(61,4) %	(419)	134	n. a.	(52)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 225	1 652	1 702	1 014	67,9 %	4 579	2 941	55,7 %	4 296
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	17,7	22,1	24,1	18,3		21,4	18,5		19,2
CASH CAPEX	(2 729)	(1 230)	(1 103)	(870)	(26,8) %	(5 062)	(3 957)	(27,9) %	(5 072)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2015 um 34,7 % gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum von 15,9 Mrd. € auf 21,4 Mrd. € – insbesondere aufgrund von Wechselkurseffekten. Auf US-Dollar-Basis ist der Anstieg des Gesamtumsatzes um 10,7 % gegenüber den ersten neun Monaten 2014 v. a. auf höhere Service-Umsätze zurückzuführen, die durch den Kundenzuwachs infolge des anhaltenden Erfolgs der „Uncarrier“-Initiativen von T-Mobile US und der positiven Kundenresonanz auf spezielle Angebote für Familien verursacht wurden. Positiv auf den Gesamtumsatz wirkten weiterhin der gestiegene Endgeräteabsatz infolge der durch den Bruttozuwachs an eigenen Kunden höheren Anzahl an verkauften Endgeräten sowie der wachsenden Nachfrage nach höherwertigen Endgeräten. Diesem Anstieg stand zum einen ein Rückgang des Gesamtumsatzes durch die zahlungsunwirksame Umsatzabgrenzung für das „Data Stash“-Programm der T-Mobile US gegenüber. Dabei können die Kunden ihr nicht genutztes Datenvolumen für die Hochgeschwindigkeitsübertragung jeden Monat automatisch in ein persönliches Depot übertragen. Zum anderen entwickelte sich bei steigenden Endgeräteumsätzen der durchschnittliche Umsatz je verkauftem Endgerät rückläufig, da die Kunden im Rahmen von „JUMP! On Demand“ zunehmend hochwertige Endgeräte mieten.

EBITDA, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge

Das bereinigte EBITDA wuchs um 55,7 %, von 2,9 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 4,6 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2015. Auf US-Dollar-Basis stieg das bereinigte EBITDA in den ersten neun Monaten 2015 um 27,6 %. Positiv beeinflusst wurde das bereinigte EBITDA vom anhaltenden Erfolg der „Uncarrier“-Initiativen und positiver Kundenresonanz auf spezielle Angebote, was zu höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Prepaid- als auch Postpaid-Kunden führte. Zu dem Anstieg trugen in den ersten neun

Monaten 2015 des Weiteren Synergie-Effekte aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS bei. Teilweise wurden diese Effekte durch höhere personalbezogene Kosten, gestiegene Werbekosten sowie einen gestiegenen Verlust aus dem Endgeräteverkauf kompensiert. Weiterhin belasteten rückläufige Umsatzerlöse aufgrund der „Data Stash“-Option das bereinigte EBITDA. Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. € insbesondere aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und Kosten für die aktienbasierte Vergütung sind nicht im bereinigten EBITDA für die ersten neun Monate 2015 enthalten. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum stieg die bereinigte EBITDA-Marge bedingt durch die bereits beschriebenen Sachverhalte.

EBIT

Das EBIT stieg in den ersten neun Monaten 2015 um 56,3 % von 1,0 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 1,5 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren ein höheres bereinigtes EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und die Kosten für die Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS gegenüberstanden. Auch der Ausbau des 4G/LTE-Netzes und der Start des „JUMP! On Demand“-Geschäftsmodells führte in den ersten neun Monaten 2015 zu höheren Abschreibungen. Diesem Anstieg standen in 2014 jedoch ebenfalls erhöhte Abschreibungen aufgrund der Modernisierung des Netzes gegenüber.

Cash Capex

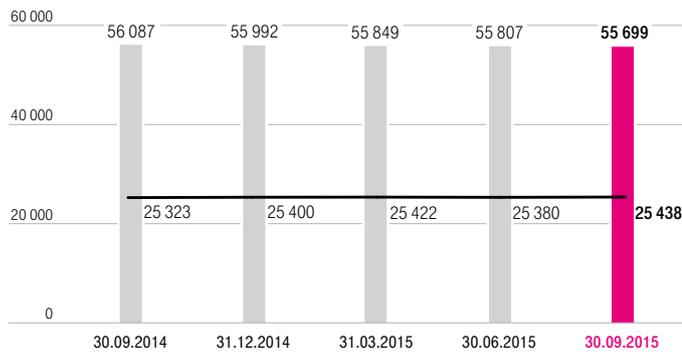
Der Cash Capex stieg von 4,0 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 5,1 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2015, v. a. aufgrund des 4G/LTE-Netzausbaus. Zusätzlich erwarb T-Mobile US in den ersten neun Monaten 2015 AWS- und 700 MHz-A-Band-Frequenzlizenzen in Höhe von 2,2 Mrd. €, von denen der Großteil auf die im Januar 2015 von der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC erworbenen AWS-Spektrumlizenzen entfiel.

EUROPA

KUNDENENTWICKLUNG

Mobilfunk-Kunden

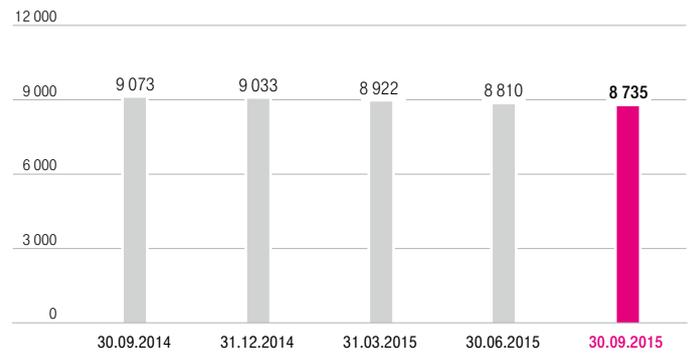
in Tsd.



— Vertragskunden

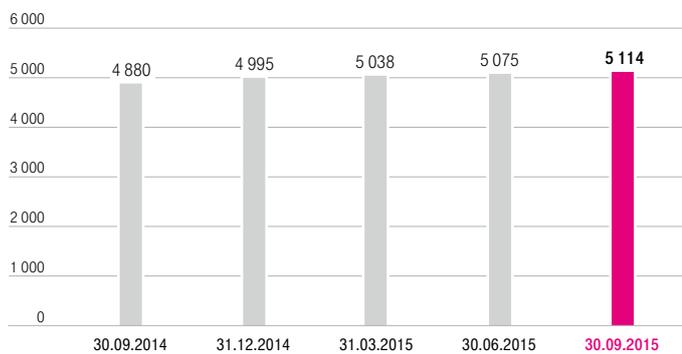
Festnetz-Anschlüsse

in Tsd.



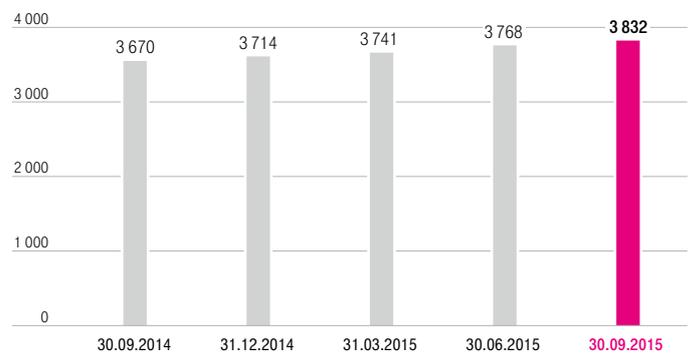
Breitband-Anschlüsse Retail

in Tsd.



TV (IPTV, Sat, Kabel)

in Tsd.



in Tsd.

		30.09.2015	30.06.2015	Veränderung 30.09.2015/ 30.06.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.09.2015/ 31.12.2014 in %	30.09.2014	Veränderung 30.09.2015/ 30.09.2014 in %
EUROPA, GESAMT	Mobilfunk-Kunden	55 699	55 807	(0,2)%	55 992	(0,5)%	56 087	(0,7)%
	Festnetz-Anschlüsse	8 735	8 810	(0,9)%	9 033	(3,3)%	9 073	(3,7)%
	davon: IP-basiert	3 944	3 779	4,4%	3 486	13,1%	3 169	24,5%
	Breitband-Anschlüsse Retail	5 114	5 075	0,8%	4 995	2,4%	4 880	4,8%
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	3 832	3 768	1,7%	3 714	3,2%	3 670	4,4%
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 241	2 257	(0,7)%	2 325	(3,6)%	2 323	(3,5)%
	Wholesale gebündelte Anschlüsse	121	126	(4,0)%	140	(13,6)%	154	(21,4)%
	Wholesale entbündelte Anschlüsse	181	167	8,4%	144	25,7%	136	33,1%
GRIECHENLAND	Mobilfunk-Kunden	7 428	7 387	0,6%	7 280	2,0%	7 336	1,3%
	Festnetz-Anschlüsse	2 577	2 591	(0,5)%	2 624	(1,8)%	2 645	(2,6)%
	Breitband-Anschlüsse	1 480	1 448	2,2%	1 388	6,6%	1 357	9,1%
RUMÄNIEN	Mobilfunk-Kunden	5 905	6 015	(1,8)%	6 047	(2,3)%	5 945	(0,7)%
	Festnetz-Anschlüsse	2 117	2 153	(1,7)%	2 239	(5,4)%	2 272	(6,8)%
	Breitband-Anschlüsse	1 181	1 186	(0,4)%	1 199	(1,5)%	1 196	(1,3)%
UNGARN^a	Mobilfunk-Kunden	4 935	4 938	(0,1)%	4 964	(0,6)%	4 933	0,0%
	Festnetz-Anschlüsse	1 614	1 606	0,5%	1 645	(1,9)%	1 611	0,2%
	Breitband-Anschlüsse	1 002	991	1,1%	969	3,4%	953	5,1%
POLEN^a	Mobilfunk-Kunden	15 696	15 827	(0,8)%	15 702	0,0%	15 728	(0,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	17	18	(5,6)%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	Breitband-Anschlüsse	13	13	0,0%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
TSCHECHISCHE REPUBLIK^a	Mobilfunk-Kunden	5 981	5 996	(0,3)%	6 000	(0,3)%	5 993	(0,2)%
	Festnetz-Anschlüsse	147	152	(3,3)%	131	12,2%	132	11,4%
	Breitband-Anschlüsse	138	143	(3,5)%	131	5,3%	132	4,5%
KROATIEN	Mobilfunk-Kunden	2 323	2 241	3,7%	2 252	3,2%	2 332	(0,4)%
	Festnetz-Anschlüsse	1 020	1 038	(1,7)%	1 076	(5,2)%	1 094	(6,8)%
	Breitband-Anschlüsse	733	733	0,0%	725	1,1%	683	7,3%
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	3 686	3 689	(0,1)%	3 900	(5,5)%	3 964	(7,0)%
SLOWAKEI	Mobilfunk-Kunden	2 204	2 196	0,4%	2 220	(0,7)%	2 228	(1,1)%
	Festnetz-Anschlüsse	858	864	(0,7)%	894	(4,0)%	898	(4,5)%
	Breitband-Anschlüsse	587	578	1,6%	559	5,0%	546	7,5%
ÖSTERREICH	Mobilfunk-Kunden	3 962	3 934	0,7%	4 020	(1,4)%	4 022	(1,5)%
ÜBRIGE^{a, b}	Mobilfunk-Kunden	3 579	3 585	(0,2)%	3 607	(0,8)%	3 604	(0,7)%
	Festnetz-Anschlüsse	385	389	(1,0)%	423	(9,0)%	421	(8,6)%
	Breitband-Anschlüsse	289	291	(0,7)%	307	(5,9)%	303	(4,6)%

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert. In Ungarn erfolgte die Integration zum 1. April 2015.

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

Gesamt

Auch in den ersten neun Monaten 2015 waren die Telekommunikationsmärkte in den Ländern unseres operativen Segments Europa weiterhin einer hohen Wettbewerbsintensität ausgesetzt. Trotzdem konnten wir die Kundenbestände im Mobilfunk nahezu stabil halten, unsere TV- und Breitband-Anschlüsse sogar leicht steigern. Dies ist zurückzuführen auf unsere Strategie, in höhere Bandbreiten – sowohl im Mobilfunk als auch im Festnetz – zu investieren. Gerade der Ausbau und die Vermarktung von Anschlüssen auf Basis der Glasfaser-Technologie gewinnt bei unseren Kunden eine immer stärkere Bedeutung, wovon v. a. das TV-Geschäft profitiert. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie konnten wir die Anzahl der IP-Anschlüsse kontinuierlich steigern – in erster Linie durch die erfolgreiche Migration von klassischen PSTN-Anschlüssen auf IP-Technologie in vielen Ländern unseres operativen Segments Europa.

Mobilfunk

Mobile Telefonie und Datenanwendungen. Zum Ende des dritten Quartals 2015 zählten wir 55,7 Mio. Mobilfunk-Kunden in unserem Gesamtbestand. Trotz einer immer noch hohen Wettbewerbsintensität auf den europäischen Mobilfunk-Märkten konnten wir uns gut behaupten und den Kundenbestand nahezu auf konstantem Niveau gegenüber dem Vorjahresendwert halten. Wir positionieren uns in den jeweiligen Märkten als Qualitätsanbieter mit dem besten Service – und in vielen Ländern auch als Anbieter mit dem besten Mobilfunknetz. Teil unserer Netzstrategie ist es, unsere Mobilfunknetze konsequent mit der 4G/LTE-Technologie auszubauen. Seit dem dritten Quartal 2015 bieten wir unseren Kunden nun auch in Albanien LTE kommerziell an und sind somit in allen unseren Landesgesellschaften mit der 4G/LTE-Technologie vertreten. Durch unsere Investitionen in unser 4G/LTE-Netzwerk können wir unsere Kunden mit einer schnellen Breitband-Anbindung via Mobilfunk sowie mit einer größeren Netzabdeckung versorgen. So konnten wir zum Ende des dritten Quartals z. B. in Ungarn bereits 95 % der Bevölkerung mit LTE erreichen. In Kroatien liegen wir bei über 90 %. Bis 2018 wollen wir auch in anderen Ländern eine Netzabdeckung zwischen 75 und 95 % erreichen.

Durch die hohe Geschwindigkeit unserer Netze in Verbindung mit innovativen Bündel-Produktangeboten und einem attraktiven Endgeräte-Portfolio konnten wir insbesondere im werthaltigen Vertragskundengeschäft leicht zulegen. Dadurch erhöhte sich der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand auf 46 %. Hauptgrund dafür ist die positive Entwicklung bei den Geschäftskunden. Unserer Strategie folgend, uns auf das werthaltige Vertragskundengeschäft zu konzentrieren, reduzierte sich der Prepaid-Kundenbestand zum Ende des dritten Quartals 2015 gegenüber dem Jahresendwert 2014 um 1,1 %.

Festnetz

Telefon, Internet und Fernsehen. Unsere Investitionen in TV-Übertragungsrechte in vielen Ländern unseres operativen Segments ließ die Nachfrage nach unseren TV-Produkten auch aufgrund des teils exklusiven Inhalts merklich steigen. So wuchsen unsere Kundenzahlen um 3,2 % auf 3,8 Mio. an. Gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres ergab sich sogar ein Anstieg von 4,4 %. Davon entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von insgesamt 162 Tsd. auf Griechenland, Ungarn und die Slowakei.

Als integrierter Telekommunikationsanbieter wollen wir die Konvergenz von Festnetz- und Mobilfunk-Technologie vorantreiben und bieten bereits in allen unseren integrierten Ländern unseren Kunden Fixed Mobile Convergence (FMC)-Produkte an. Unser neues Tarifmodell „Magenta1“ konnten wir zum Ende des dritten Quartals 2015 in vier Landesgesellschaften (Slowakei, Rumänien, Ungarn und EJR Mazedonien) am Markt einführen. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk, in dem wir alle unsere Landesgesellschaften mit Festnetz-Architektur auf IP-Technologie umstellen. Mit Erfolg, denn zum 30. September 2015 konnten wir bei den IP-basierten Anschlüssen einen Bestand von über 3,9 Mio. verzeichnen – gegenüber dem Jahresendwert 2014 ein Zuwachs von 13,1 %. Nach dem erfolgreichen Abschluss der IP-Migration in der Slowakei und in EJR Mazedonien im vergangenen Jahr, werden nun Kroatien und Montenegro zum Jahresende 2015 folgen. Mit einer Migrationsquote von 98 % bzw. 96 % liegen wir hier nach den ersten neun Monaten 2015 gut im Plan. Insgesamt lag der Anteil der IP-basierten Anschlüsse auf Segmentebene bei 45,2 %. In unserem operativen Segment Europa nutzten zum Ende des dritten Quartals 2015 rund 8,7 Mio. Kunden einen Festnetz-Anschluss. Der Rückgang gegenüber dem Jahresende 2014 von 3,3 % war v. a. die Folge von Anschlussverlusten bei der klassischen Telefonie (PSTN).

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail zeigte sich eine anhaltende Wachstumsdynamik mit einem Anstieg um 2,4 % auf 5,1 Mio. Anschlüsse. Haupttreiber für den Anstieg war das DSL-Geschäft, v. a. in Griechenland, wo sich die zukunftsorientierte VDSL-Technologie eines regen Zuwachses erfreut. Aber auch in Ungarn und der Slowakei wuchs die Zahl der Breitband-Anschlüsse. Beim Ausbau der Glasfaser-Technologie kommen wir gut voran: So stieg die Netzabdeckung der Haushalte in unserem operativen Segment zum 30. September 2015 auf 18 %. Bis 2018 wollen wir 50 % der Haushalte – in unseren integrierten Landesgesellschaften – mit FTTx mit bis zu 100 MBit/s versorgen.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	3 106	3 136	3 198	3 317	(3,6)%	9 440	9 605	(1,7)%	12 972
Griechenland	692	704	721	727	(0,8)%	2 117	2 115	0,1%	2 869
Rumänien	241	241	239	247	(3,2)%	721	750	(3,9)%	1 002
Ungarn ^a	393	380	369	370	(0,3)%	1 142	1 098	4,0%	1 492
Polen ^a	382	385	391	388	0,8%	1 158	1 103	5,0%	1 492
Tschechische Republik ^a	226	231	242	211	14,7%	699	642	8,9%	862
Kroatien	211	222	249	243	2,5%	682	674	1,2%	905
Niederlande	346	362	346	376	(8,0)%	1 054	1 148	(8,2)%	1 551
Slowakei	187	185	199	195	2,1%	571	584	(2,2)%	768
Österreich	197	205	207	210	(1,4)%	609	603	1,0%	815
Übrige ^{a,b}	279	271	300	413	(27,4)%	850	1 050	(19,0)%	1 442
Betriebsergebnis (EBIT)	320	385	459	497	(7,6)%	1 164	1 314	(11,4)%	1 704
EBIT-Marge %	10,3	12,3	14,4	15,0		12,3	13,7		13,1
Abschreibungen	(633)	(622)	(638)	(645)	1,1%	(1 893)	(1 914)	1,1%	(2 597)
EBITDA	953	1 007	1 097	1 142	(3,9)%	3 057	3 228	(5,3)%	4 301
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(55)	(62)	(51)	(42)	(21,4)%	(168)	(81)	n.a.	(131)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	1 008	1 069	1 148	1 184	(3,0)%	3 225	3 309	(2,5)%	4 432
Griechenland	263	267	297	303	(2,0)%	827	845	(2,1)%	1 138
Rumänien	55	49	48	60	(20,0)%	152	196	(22,4)%	266
Ungarn ^a	106	135	132	129	2,3%	373	346	7,8%	445
Polen ^a	130	145	164	149	10,1%	439	424	3,5%	579
Tschechische Republik ^a	89	96	100	93	7,5%	285	276	3,3%	362
Kroatien	81	90	102	101	1,0%	273	269	1,5%	365
Niederlande	133	124	125	161	(22,4)%	382	459	(16,8)%	630
Slowakei	73	76	83	80	3,8%	232	234	(0,9)%	310
Österreich	65	66	64	67	(4,5)%	195	171	14,0%	211
Übrige ^{a,b}	13	19	35	41	(14,6)%	67	89	(24,7)%	125
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,5	34,1	35,9	35,7		34,2	34,5		34,2
CASH CAPEX	(494)	(299)	(398)	(457)	12,9%	(1 191)	(1 464)	18,6%	(2 101)

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

^a Zum 1. Januar 2015 wurden die Gesellschaften der GTS Central Europe Gruppe in Polen und der Tschechischen Republik in die jeweiligen Landesgesellschaften integriert. In Ungarn erfolgte die Integration zum 1. April 2015.

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

Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2015 einen Gesamtumsatz von 9,4 Mrd. €; gegenüber der Vorjahresperiode reduzierte sich der Umsatz um 1,7%. Organisch, d. h. unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode sowie konstanten Wechselkursen, sank der Segmentumsatz um 3,1%.

Entscheidungen von Regulierungsbehörden belasteten unseren Segmentumsatz nach wie vor deutlich: Abgesenkte Mobilfunk-Terminierungsentgelte sowie insbesondere Roaming-Regulierungen in den meisten Ländern unseres operativen Segments waren die Ursache für knapp die Hälfte unseres organischen Umsatzrückgangs. Zusätzlich setzte die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in den Ländern unseres operativen Segments die Umsätze weiter unter Druck. Das Wholesale-Geschäft entwickelte sich – gemäß unserer Strategie, uns aus dem Voice Hubbing-Geschäft (Terminierung von internationalen Telefongesprächen) sukzessive zurückzuziehen – negativ. Ohne die Berücksichtigung von Voice Hubbing-Umsätzen und regulierungsbedingten Effekten sind unsere organischen Umsätze gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum stabil geblieben.

Dank der konsequenten Ausrichtung unserer Landesgesellschaften in Europa auf die Wachstumfelder konnten wir die negativen Umsatzeffekte auf Segmentebene teilweise kompensieren. Zum 30. September 2015 belief sich der Anteil der Wachstumfelder am Segmentumsatz bereits auf 29%. Dabei zeigte sich, dass das mobile Datengeschäft über die Quartale weiterhin wächst: Gegenüber der Vorjahresperiode konnten wir um 11% auf 1,3 Mrd. € zulegen. Dazu beigetragen haben alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere die Niederlande, Griechenland, Ungarn und Österreich. Der Großteil des Umsatzes aus dem mobilen Datengeschäft entfiel auf das Privatkundengeschäft. Attraktive Tarife in Verbindung mit einem breiten Portfolio an Endgeräten ließen die Nutzungsrate bei den Datendiensten insbesondere bei den Vertragskunden weiter deutlich wachsen. Auch in den Bereichen Breitband und TV setzte sich der Aufwärtstrend der vergangenen Quartale fort: In den ersten neun Monaten 2015 stieg der Breitband-/TV-Umsatz um 8% und machte somit ein Viertel des Festnetz-Umsatzes aus. Positiv dazu beigetragen haben v. a. Griechenland, die Tschechische Republik sowie Ungarn. Neben dem Erwerb der GTS Central Europe Gruppe im Vorjahr war auch unser erweitertes Produkt- und Service-Portfolio ursächlich dafür, dass wir im Geschäftskundenbereich B2B/ICT – v. a. in der Tschechischen Republik und in Kroatien – höhere Umsätze gegenüber dem Vorjahr erzielten. Auch das Energie-Resale-Geschäft in Ungarn verzeichnete Umsatzzuwächse gegenüber der Vorjahresperiode.

Zusätzlich zu den Wachstumfeldern entwickelten sich die Umsätze aus den Verkäufen von Endgeräten positiv. Hier konnten wir ein Umsatzplus von 3,9% verzeichnen. Ein Teil hiervon ist auf das in einigen Ländern unseres operativen Segments Europa eingeführte alternative Modell, bei welchem der Kunde jeweils einen getrennten Vertrag für den Service und das Endgerät abschließt, zurückzuführen.

Betrachtet man den organischen Segmentumsatz aus Länderperspektive, so war in den ersten neun Monaten 2015 das Geschäft in den Niederlanden am stärksten von absoluten Umsatzrückgängen betroffen – zum einen durch volumen- und preisgetriebene Rückgänge bei der Sprachtelefonie, zum anderen regulierungsbedingt beim Roaming-Geschäft. Auch Rumänien musste Umsatzeinbußen akzeptieren, was einerseits auf die Absenkung

der Mobilfunk-Terminierung im zweiten Quartal 2014 zurückzuführen ist. Andererseits sank im Festnetz-Bereich mengen- und preisgetrieben der Umsatz bei der Sprachtelefonie. Im Wesentlichen marktbedingte Umsatzrückgänge musste die Slowakei hinnehmen. In Polen und der Tschechischen Republik waren die Umsätze v. a. aufgrund von regulierungsbedingt geringeren Mobilfunk-Terminierungsentgelten unter Druck. Hingegen wirkten Umsatzanstiege v. a. in Ungarn, in Kroatien und Österreich erhöhend – ebenso wie die positiven Umsatzbeiträge im Festnetz-Geschäft in Griechenland.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte in der Berichtsperiode ein bereinigtes EBITDA von 3,2 Mrd. €; das sind 2,5% weniger als in der Vorjahresperiode. Unter der Annahme einer vollständigen Einbeziehung der GTS Central Europe Gruppe in der Vergleichsperiode sowie konstanten Wechselkursen sank das bereinigte EBITDA um 3,7%. In erster Linie wirkten sich die insgesamt geringeren organischen Umsätze auf Segmentebene negativ auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung aus. Darüber hinaus setzten Änderungen in der Gesetzgebung, wie Steuern und Abgaben, staatliche Sparprogramme sowie Entscheidungen von Regulierungsbehörden unser Ergebnis zusätzlich unter Druck.

Aus Länderperspektive waren die Rückgänge beim bereinigten EBITDA in erster Linie umsatzbedingt auf die Niederlande und Rumänien zurückzuführen. Dem standen gestiegene bereinigte EBITDA-Beiträge v. a. in Ungarn, Österreich und Kroatien entgegen, die sich positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene auswirkten.

Mit Maßnahmen zur Effizienzsteigerung konnten wir gezielt die indirekten Kosten senken und so dem negativen Effekt aus dem Umsatzrückgang teilweise entgegenwirken. Einen positiven Beitrag hierzu leisteten v. a. geringere Personalkosten sowie Einsparungen bei den Kosten für bezogene Güter und Dienstleistungen. Darüber hinaus wirkten sich geringere direkte Kosten positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene aus.

Sondereinflüsse beeinflussten unser EBITDA im Saldo in Höhe von 0,2 Mrd. €. Darin enthalten waren im Wesentlichen Aufwendungen für Personalmaßnahmen sowie auch der Aufwand für die vergleichsweise Beilegung einer gegen die Slovak Telekom gerichteten Schadensersatzklage im ersten Quartal 2015. Weitere Erläuterungen zu dem Rechtsverfahren finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f. Im Ergebnis reduzierte sich unser EBITDA um 0,2 Mrd. € auf 3,1 Mrd. €.

Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

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

Griechenland. In Griechenland erzielten wir in den ersten neun Monaten 2015 einen auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz von 2,1 Mrd. €. Auch nach der Einigung Griechenlands mit den europäischen Institutionen sowie den Reformanstrengungen, ist die wirtschaftliche Lage weiterhin angespannt. Die positiven Beiträge aus dem Festnetz-Geschäft konnten den Umsatzrückgang aus dem Mobilfunk-Geschäft kompensieren. Der Festnetz-Bereich entwickelte sich infolge der Umsatzzunahme im Breitband- sowie TV-Geschäft deutlich positiv. Unsere attraktiven TV-Inhalte wurden sehr gut von den Kunden angenommen. In Verbindung mit der Fokussierung auf den Ausbau der DSL-Anschlüsse verzeichneten wir auch bei der Anzahl der Breitband-Anschlüsse einen regen Kundenzuwachs. Der Geschäftskundenbereich B2B/ICT leistete ebenso einen positiven Beitrag. Insgesamt ist es uns dadurch gelungen, die rückläufigen Umsätze bei den Sprachdiensten – insbesondere belastet durch Anschlussverluste bei der klassischen Telefonie – auszugleichen.

Das Mobilfunk-Geschäft war gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 2,2% rückläufig. Dank des zweistelligen Umsatzzunahme beim Datengeschäft konnten die Rückgänge bei den Sprachumsätzen teilweise kompensiert werden. Diese waren infolge einer zunehmenden Attraktivität von Flat-Tarifen und dem damit verbundenen niedrigeren Preisgefüge rückläufig. Ebenso sanken die SMS-Umsätze beim Prepaid gegenüber der Vorjahresperiode – zunehmend bedingt durch vermehrte Inanspruchnahme von SMS-Tarifoptionen sowie einer geringeren Nutzung.

In den ersten neun Monaten 2015 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland bei 827 Mio. € und sank gegenüber der Vorjahresperiode um 2,1%. Neben dem auf Vorjahresniveau liegenden Umsatz konnten höhere direkte Kosten, u. a. bedingt durch höhere Ausgaben bei den Endgeräten sowie regulierungsbedingt höhere Interconnection-Kosten, nicht ganz durch gesunkene indirekte Kosten ausgeglichen werden.

Ungarn. In den ersten neun Monaten 2015 stieg der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4,0% auf 1,1 Mrd. € an. Unter der Annahme konstanter Wechselkurse stieg der Umsatz um 3,8%. Dieses Wachstum ist größtenteils der positiven Entwicklung im Festnetz-Geschäft zu verdanken, insbesondere durch Umsatzzunahme im Breitband- und im TV-Geschäft von 11,8%. Der Anteil des Breitband-/TV-Geschäfts an den gesamten Festnetz-Umsätzen stieg um 4 Prozentpunkte gegenüber der Vorjahresperiode an. Infolge unserer Strategie, in unseren integrierten Landesgesellschaften ein paneuropäisches Netzwerk aufzubauen, wurden IP-basierende Breitband-Anschlüsse stärker vermarktet. Infolgedessen stiegen z. B. die Breitband-Anschlüsse im Vergleich zur Vorjahresperiode insbesondere bei den VDSL-Anschlüssen an. Davon profitierte auch das TV-Geschäft, das durch seine innovativen TV-Dienste über alle Bildschirme hinweg die Kunden überzeugte. Auch das Energie-Resale-Geschäft entwickelte sich positiv gegenüber der Vorjahresperiode. Darüber hinaus leistete auch der Geschäftskundenbereich B2B/ICT einen positiven Umsatzbeitrag, sodass wir die insgesamt rückläufigen Sprachumsätze bei der klassischen Telefonie überkompensieren konnten.

Positiv auf den Gesamtumsatz wirkte sich auch das Mobilfunk-Geschäft aus. Der positive Trend beim Geschäft mit den mobilen Datenumsätzen setzte sich auch im dritten Quartal in Folge weiter fort – der Anstieg betrug gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum rund 15%. Diese Entwicklung ist u. a. das Resultat unseres schnellen Mobilfunknetzes, der hohen Reichweite sowie der erfolgreichen Vermarktung innovativer Produkte, die sich sowohl im Nutzungsverhalten als auch in einem hohen Anteil von Smartphones an den insgesamt verkauften Endgeräten widerspiegelt. Das macht sich auch bei den

Endgeräteverkäufen bemerkbar, die sich mit ihrem Umsatzbeitrag positiv auf den gesamten Mobilfunk-Umsatz auswirkten, sodass wir insgesamt die im Wesentlichen regulierungsbedingt rückläufigen Serviceumsätze voll ausgleichen konnten.

Das bereinigte EBITDA betrug 373 Mio. € und erhöhte sich damit gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres im Wesentlichen durch die positiven Effekte aus dem Umsatzzunahme um 7,8%. Dadurch konnten höhere direkte Kosten v. a. bei den Ausgaben für bezogene Güter und Dienstleistungen kompensiert werden.

Österreich. In Österreich erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten 2015 einen Umsatz von 609 Mio. €, was einem Anstieg von 1,0% gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum entspricht. Dies ist zum einen auf die positive Entwicklung der Sprachumsätze zurückzuführen, zum anderen stiegen die Umsätze beim mobilen Datengeschäft insbesondere bei den Vertragskunden weiter deutlich an, sodass sich auch der Anteil der Datenumsätze an den Gesamtumsätzen gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhte. Ursache dafür ist v. a. das Ergebnis der erfolgreichen Einführung des neuen Tarifmodells im letzten Jahr, gefolgt von einer anhaltend hohen Nachfrage nach Smartphones. Beides führte zu einer sprunghaft gewachsenen Nutzung der Datendienste. Insgesamt konnten wir so die Rückgänge aus regulierungsbedingt geringeren Roaming-Entgelten kompensieren.

Das bereinigte EBITDA stieg in den ersten drei Quartalen 2015 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14,0% und betrug somit 195 Mio. €. Zu diesem Ergebnis haben neben den positiven Effekten aus dem Umsatzzunahme auch geringere indirekte Kosten, insbesondere bei den Personalkosten, beigetragen. Ebenfalls einen positiven Beitrag zum bereinigten EBITDA leisteten Einsparungen bei den direkten Kosten, im Wesentlichen bedingt durch geringere Ausgaben für bezogene Güter und Dienstleistungen.

EBIT

In unserem operativen Segment Europa lag das EBIT in den ersten neun Monaten 2015 bei 1,2 Mrd. €; dies entspricht einem Rückgang um 11,4% gegenüber der Vorjahresperiode. Ursächlich für diese Veränderung ist im Wesentlichen die rückläufige EBITDA-Entwicklung. Positiv auf die EBIT-Entwicklung wirkte sich ein leicht vermindertes Abschreibungslevel aus.

Cash Capex

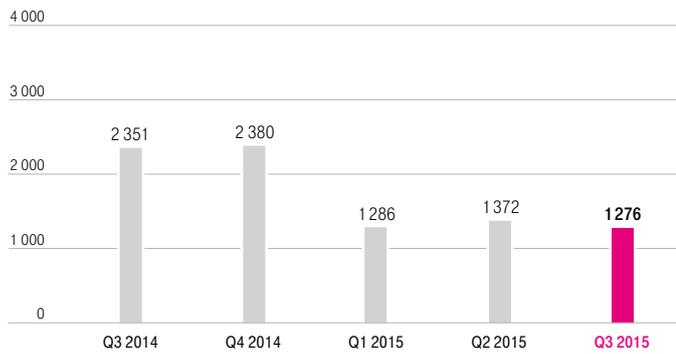
In den ersten neun Monaten 2015 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex von 1,2 Mrd. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 18,6%, der in erster Linie durch den im Vorjahr getätigten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in der Tschechischen Republik, Polen und der Slowakei bedingt ist. In geringerem Umfang haben wir in den ersten drei Quartalen 2015 Mobilfunk-Spektren z. B. in Albanien erworben.

SYSTEMGESCHÄFT

WESENTLICHE KPIs

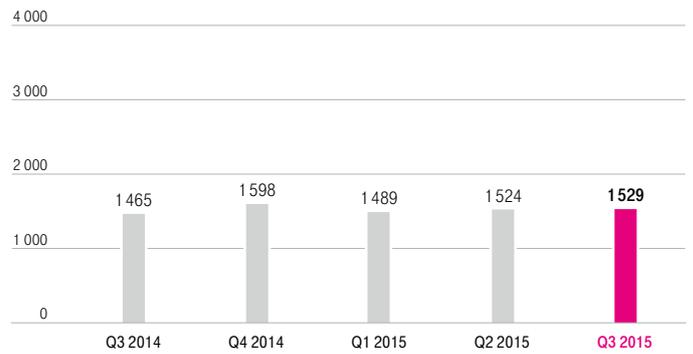
Auftragseingang

in Mio. €



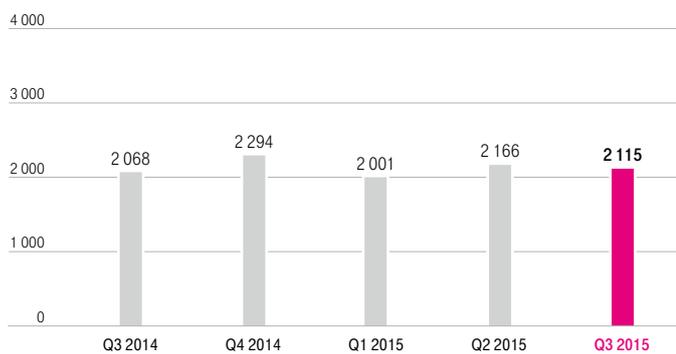
Umsatz extern

in Mio. €



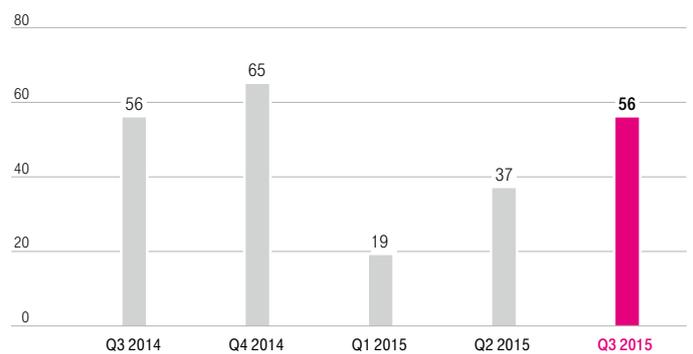
Umsatz

in Mio. €



EBIT bereinigt

in Mio. €



		30.09.2015	30.06.2015	Veränderung 30.09.2015/ 30.06.2015 in %	31.12.2014	Veränderung 30.09.2015/ 31.12.2014 in %	30.09.2014	Veränderung 30.09.2015/ 30.09.2014 in %
AUFTRAGSEINGANG	Mio. €	3 934	2 658	n. a.	7 456	n. a.	5 076	(22,5)%
COMPUTING & DESKTOP SERVICES								
Anzahl der betreuten Server	Stück	62 521	61 768	1,2%	61 654	1,4%	61 619	1,5%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,67	1,64	1,8%	1,58	5,7%	1,57	6,4%
SYSTEMS INTEGRATION								
Fakturierte Stunden	Mio.	4,0	2,7	n. a.	6,1	n. a.	4,7	(14,9)%
Utilization Rate	%	80,9	82,3	(1,4)%p	83,8	(2,9)%p	83,5	(2,6)%p

Geschäftsentwicklung

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015 konnte T-Systems neue Verträge im In- und Ausland abschließen: Trotzdem sank der Auftrags- ein- gang gegenüber der Vorjahresperiode um 22,5%. Dies ist einerseits auf die in der Vorjahresperiode enthaltenen Großaufträge für die Errichtung und den Betrieb eines satellitengestützten Lkw-Mauterhebungssystems in Belgien sowie aus dem Automobilssektor zurückzuführen. Andererseits resultiert der Rückgang aus der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rentabilitätskriterien für die Annahme von Neuaufträgen verschärft: Dienste mit anhaltend geringer Profitabilität werden wir künftig über spezialisierte Partner anbieten oder bei wenig attraktiver Nachfrage ganz aus unserem Leistungskatalog streichen. Von der Neuausrichtung gestärkt, konnten sich insbesondere unsere Standardlösungen aus dem Wachstumsumfeld Cloud Computing gegen den starken Wettbewerb durchsetzen. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können auf eine immer größere Bandbreite an Lösungen aus der Cloud zurückgreifen und gleichzeitig von unserer Expertise bei Transformationsleistungen profitieren, unsere Kunden sicher in die Cloud zu bringen.

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

Um den Anforderungen aus den neuen Vertragsabschlüssen gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich. Die Anzahl der betreuten Server stieg um 1,5% gegenüber dem Vergleichszeitraum aufgrund des weiteren Ausbaus der Wachstumsumfelder. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungsstärkere Einheiten errichten – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,4% auf 1,67 Mio. Stück.

OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	2 001	2 166	2 115	2 068	2,3%	6 282	6 307	(0,4)%	8 601
Betriebsergebnis (EBIT)	(65)	(230)	(92)	(97)	5,2%	(387)	(287)	(34,8)%	(422)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(84)	(267)	(148)	(153)	3,3%	(499)	(349)	(43,0)%	(549)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	19	37	56	56	0,0%	112	62	80,6%	127
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	0,9	1,7	2,6	2,7		1,8	1,0		1,5
Abschreibungen	(145)	(225)	(135)	(141)	4,3%	(505)	(567)	10,9%	(717)
EBITDA	80	(5)	43	44	(2,3)%	118	280	(57,9)%	295
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(74)	(219)	(142)	(153)	7,2%	(435)	(343)	(26,8)%	(540)
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	154	214	185	197	(6,1)%	553	623	(11,2)%	835
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	7,7	9,9	8,7	9,5		8,8	9,9		9,7
CASH CAPEX	(252)	(279)	(288)	(319)	9,7%	(819)	(826)	0,8%	(1 171)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtszeitraum 6,3 Mrd. € und lag damit auf Vorjahresniveau. Der Anstieg in der Market Unit konnte den planmäßig rückläufigen Umsatz des Geschäftsbereichs Telekom IT weitestgehend kompensieren.

Der Umsatz der Market Unit, also im Kern das Geschäft mit externen Kunden, war mit 5,2 Mrd. € um 3,0% höher als im Vergleichszeitraum; dabei konnte insbesondere der internationale Umsatz ausgebaut werden. Die generell rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft konnte durch den Umsatz aus Neuverträgen überkompensiert werden. Darüber hinaus wirkten Wechselkurseffekte positiv auf den Umsatz der Market Unit.

Im Geschäftsbereich Telekom IT, der hauptsächlich die nationalen internen IT-Projekte unseres Konzerns bündelt, lag der Umsatz mit 1,1 Mrd. € um 13,9% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen durch geringere konzerninterne Umsätze aus der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems begründet. Weiterhin spiegelt der Rückgang v. a. die vorgesehenen Einsparungen des Konzerns bei den IT-Kosten wider.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im Berichtszeitraum sank das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 70 Mio. € bzw. 11,2%. Der Rückgang des bereinigten EBITDA ist auf einen deutlich reduzierten Beitrag der Telekom IT zurückzuführen. In der Market Unit konnte die Steigerung des bereinigten EBITDA weiter fortgeführt werden. So erhöhte sich der Ergebnisbeitrag der Market Unit im Vergleich zum Vorjahr um 15,8%. Gründe dafür sind u. a. die verbesserte Kundenprofitabilität sowie die Effekte aus den eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Diese positiven Effekte wurden teilweise durch notwendige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit dem Ziel, nachhaltig profitables Wachstum sicherzustellen, geschmälert. Die bereinigte EBITDA-Marge unseres operativen Segments Systemgeschäft sank von 9,9% im Vorjahresvergleichszeitraum auf 8,8%.

Das EBITDA sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 57,9% auf 118 Mio. €, bedingt durch die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte. Die Sondereinflüsse lagen über Vorjahresniveau, v. a. durch Restrukturierungsprogramme und die Beilegung von Differenzen bzw. die Optimierung von Transaktionen.

EBIT, bereinigtes EBIT

Das bereinigte EBIT war in den ersten neun Monaten 2015 um 50 Mio. € besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Maßgebliche Einflüsse waren die im bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte sowie gesunkene Abschreibungen, insbesondere im Zusammenhang mit der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems. Die bereinigte EBIT-Marge stieg von 1,0% im Vergleichszeitraum auf 1,8%.

Cash Capex

Der Cash Capex lag im Berichtszeitraum bei 0,8 Mrd. €. Unser weiterhin hohes Investitionsniveau steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung des Geschäftsmodells, das wir mit der zunehmenden Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen weiterentwickeln. Deshalb investieren wir in intelligente Netzlösungen wie Vernetztes Automobil, Gesundheit und Energie sowie in digitale Zukunftsfelder wie Cloud Computing oder Cyber Security. Dem entgegen wirkten Effizienzsteigerungen, u. a. durch die Standardisierung der ICT-Plattformen.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

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

in Mio. €

	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
GESAMTUMSATZ	565	584	555	596	(6,9)%	1 704	1 828	(6,8)%	2 516
Betriebsergebnis (EBIT)	(252)	(231)	(341)	(447)	23,7%	(824)	492	n. a.	(109)
Abschreibungen	(144)	(138)	(174)	(163)	(6,7)%	(456)	(464)	1,7%	(671)
EBITDA	(108)	(93)	(167)	(284)	41,2%	(368)	956	n. a.	562
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(86)	(17)	(34)	(139)	75,5%	(137)	1 379	n. a.	1 229
EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	(22)	(76)	(133)	(145)	8,3%	(231)	(423)	45,4%	(667)
CASH CAPEX	(96)	(65)	(69)	(94)	26,6%	(230)	(240)	4,2%	(381)

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich in der Berichtsperiode gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,8%. Die konzerninternen Umsätze sanken aufgrund von Effizienzmaßnahmen, v. a. durch die fortgesetzte Flächenoptimierung im Bereich Grundstücke und Gebäude. Des Weiteren ist der Umsatzrückgang auf die fehlenden Umsätze in Zusammenhang mit dem Anfang Februar 2014 vollzogenen Verkauf von 70% der Anteile an der Scout24 Gruppe sowie auf die Neuaufstellung des Bereichs Group Innovation zurückzuführen.

EBITDA, bereinigtes EBITDA

Im Berichtszeitraum verbesserte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zur Vorjahresperiode um 192 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. €, resultierend aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens im ersten Quartal 2015, zurückzuführen. Des Weiteren wirkten geringere Personalaufwendungen infolge des fortgesetzten Personalumbaus sowie höhere Erträge aus dem Verkauf von Grundstücken und Gebäuden positiv auf das Ergebnis. Gegenläufig belasteten die Weitergabe von Effizienzgewinnen an die operativen Konzernsegmente, die durch fortgeführtes Kosten-Management erreicht wurden, sowie der Wegfall des operativen Beitrags der Scout24 Gruppe das EBITDA.

Insgesamt war das EBITDA in der Berichtsperiode mit Sondereinflüssen – insbesondere für Personalmaßnahmen – in Höhe von 137 Mio. € belastet. In der Vergleichsperiode waren die Sondereinflüsse entscheidend vom Ertrag im Zusammenhang mit der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe geprägt.

EBIT

Der Rückgang des EBIT gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist maßgeblich auf den Ertrag aus der Entkonsolidierung der Scout24 Gruppe im Vorjahr zurückzuführen.

Cash Capex

Der Cash Capex verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 10 Mio. €, im Wesentlichen resultierend aus geringeren Lizenzanschaffungen. Dem standen höhere Fahrzeuganschaffungen gegenüber.

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2015)

Aktienrückkauf. Der Vorstand der Deutschen Telekom AG hat am 29. September 2015 beschlossen, die Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 zum Erwerb eigener Aktien auszuüben und 950 000 Aktien über die Börse zu erwerben. Mit den zurück gekauften Aktien sollen insbesondere Ansprüche im Rahmen unseres Vergütungssystems des sog. „Share Matching Plans“ bedient werden. Das Aktienrückkaufprogramm wurde am 1. Oktober 2015 abgeschlossen. Am 30. September 2015 und 1. Oktober 2015 wurden insgesamt 950 000 Aktien mit einem Gesamtvolumen von 14,8 Mio. € erworben (durchschnittlicher Kaufpreis pro Aktie: 15,57 €). Als Folge daraus werden eigene Anteile von 2,4 Mio. € offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt (rechnerischer Wert pro Aktie: 2,56 €) und die Gewinnrücklagen des Konzerns um rund 12,4 Mio. € verringert.

Börsengang der Scout24 AG. Im Rahmen des Börsengangs der Scout24 AG am 1. Oktober 2015 haben wir rund die Hälfte unserer Beteiligung an der Gesellschaft zu einem Preis von 30,00 € je Aktie verkauft und dafür rund 0,4 Mrd. € erhalten.

Informationen zu der am 27. Oktober 2015 verabschiedeten **Verordnung der Europäischen Kommission zum Telekommunikationsbinnenmarkt** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f.

Verkauf unserer Online-Plattform t-online.de und unseres Digitalvermarkters InteractiveMedia. Der mit Ströer vereinbarte Verkauf gegen neu ausgegebene Ströer-Aktien wurde nach Zustimmung des Bundeskartellamts und dem Eintreten der weiteren Vollzugsbedingungen am 2. November 2015 vollzogen.

Informationen zu der im Oktober 2015 stattgefundenen Auktion zur **Frequenzvergabe in Polen** finden Sie im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 9 f.

Informationen zu den Entwicklungen in den Rechtsverfahren **Klagen von Telefonbuchpartnernverlagen** sowie **Schadensersatzklagen Preis-Kostenschere** finden Sie im Kapitel „Risiko- und Chancensituation“, Seite 33 f.

PROGNOSE

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Im Folgenden werden die zum heutigen Zeitpunkt vorliegenden wesentlichen Erkenntnisse über Veränderungen zu den im zusammengefassten Lagebericht 2014 veröffentlichten Prognosen (Geschäftsbericht 2014, Seite 134 ff.) erläutert. Die darüber hinaus dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

VERÄNDERUNGEN ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2014

Die Deutsche Telekom hat im Geschäftsbericht 2014 einen Erwartungswert für das bereinigte EBITDA für das Geschäftsjahr 2015 von rund 18,3 Mrd. € formuliert. In diesem Erwartungswert waren ein Ertrag von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens sowie das ebenfalls positiv auf unser bereinigtes EBITDA wirkende neue Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“ der T-Mobile US nicht enthalten. Im Rahmen dieses Geschäftsmodells wird Kunden der T-Mobile US seit Juni 2015 zusätzlich zu den Ratenkaufmöglichkeiten für Endgeräte ein Endgeräte-Mietmodell angeboten. Weiterhin wirkt sich der in diesem Jahr bisher stark gestiegene US-Dollar-Kurs deutlich positiv auf die Entwicklung unseres bereinigten EBITDA aus. Ohne Berücksichtigung der genannten Effekte im bereinigten EBITDA bestätigen wir weiterhin unsere Erwartung für 2015.

Unseren Erwartungswert für den Free Cashflow von rund 4,3 Mrd. € für 2015 bestätigen wir somit ebenfalls.

RISIKO- UND CHANCENSITUATION

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

KONJUNKTURELLE RISIKEN EUROPA

Die politische Lage in Griechenland hat sich nach der grundsätzlichen Einigung zwischen den europäischen Institutionen und dem griechischen Staat stabilisiert. Ein Austritt Griechenlands aus der Europäischen Währungsunion wurde vermieden. Darüber hinaus gewann die griechische Regierung im Rahmen der Neuwahlen im September 2015 an Stabilität. Ein wirtschaftliches Risiko aus dem verabschiedeten Reformumsetzungsprogramm ergibt sich jedoch u. a. aus der Erhöhung der Mehrwertsteuer und den Unternehmens- und Immobiliensteuersätzen, da dies mit der Reduzierung von verfügbarem bzw. investierbarem Einkommen einhergeht.

RECHTSVERFAHREN

Schiedsverfahren Toll Collect. Im Schiedsverfahren Toll Collect fand im Juni 2015 eine weitere mündliche Verhandlung statt, die im Januar 2016 fortgesetzt wird. Die Deutsche Telekom bildet seit 2014 bilanzielle Risikovorsorge in angemessener Höhe.

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

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

Schadensersatzklagen Preis-Kosten-Schere. Im Verfahren der EWE Tel GmbH gegen die Telekom Deutschland GmbH, in welchem das Oberlandesgericht Düsseldorf mit Urteil vom 29. Januar 2014 das erstinstanzliche Urteil des Landgerichts Köln vom 17. Januar 2013 insbesondere bezüglich des Umfangs der verjährten Ansprüche abänderte und das Verfahren wegen der Höhe des Schadens ohne Zulassung einer Revision an das Landgericht Köln zurückverwies, wies der Bundesgerichtshof mit Entscheidung vom 16. Juni 2015 die von den Parteien jeweils eingelegten Beschwerden gegen die Nichtzulassung der Revision zurück. Die Parteien haben im Oktober 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen.

Versteigerung von LTE-Frequenzen. Im Jahr 2010 hat die BNetzA zusätzliche Frequenzen in den Bereichen 0,8 GHz, 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz unter Teilnahme der vier Mobilfunknetz-Betreiber in Deutschland versteigert. Gegen die der Versteigerung zugrundeliegende Verfügung der BNetzA haben mehrere Unternehmen geklagt. Die Entscheidung des Verwaltungsgerichts Köln vom 3. September 2014, mit der es die zuletzt noch anhängige Klage eines Telekommunikationsunternehmens abgewiesen hatte, ist nunmehr rechtskräftig geworden.

Reduzierung des Unternehmensbeitrags für die Postbeamtenversorgung. Mit Urteil vom 2. Oktober 2015 wies das zuständige Verwaltungsgericht die Klage der Deutschen Telekom AG auf Verminderung der Zahlungsverpflichtung ab und ließ die Berufung zu.

IN 2015 ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien schlossen im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung. Der beigelegte Streit betraf eine gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Der Vergleich wurde im Mai 2015 vom zuständigen Gericht in Bratislava bestätigt; das Verfahren ist somit rechtskräftig beendet. Die Deutsche Telekom konnte, entsprechend ihrer damaligen Beteiligungshöhe an der Slovak Telekom, vertragliche Rückgriffsansprüche auf Erstattung der seitens der Slovak Telekom auf den Vergleich gezahlten Summe im Juli 2015 realisieren.

KARTELLVERFAHREN

Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission. Im Anschluss an die Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission vom 15. Oktober 2014 haben sowohl Orange Slovensko als auch SWAN im August 2015 Klage vor dem Zivilgericht in Bratislava gegen Slovak Telekom erhoben und fordern Schadensersatz in Höhe von 232 Mio. € bzw. 50 Mio. € zuzüglich Zinsen. Mit diesen Klagen wird die Erstattung des Schadens begehrt, der sich aus dem von der EU-Kommission festgestellten Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung durch die Slovak Telekom ergeben haben soll. Gegen diese Feststellung haben sowohl Slovak Telekom als auch die Deutsche Telekom im Dezember 2014 Klagen beim Gericht der Europäischen Union eingereicht. Slovak Telekom analysiert derzeit die Begründetheit der erhobenen Klageforderungen. Die möglicherweise hieraus entstehenden finanziellen Auswirkungen können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

REGULIERUNG

Im Rahmen einer Strategie für den Digitalen Binnenmarkt hat die Europäische Kommission Anfang Mai 2015 ihre kommenden Initiativen im Bereich der Europäischen Regulierung angekündigt. Darunter fällt u. a. eine vollständige **Überarbeitung des geltenden EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation**, die im Herbst dieses Jahres mit einer öffentlichen Konsultation eingeleitet wurde. Der Prozess umfasst eine Überprüfung der derzeitigen ex ante-Regulierung für den Netzzugang, eine Reform der Diensteregulierung, die u. a. eine stärkere Gleichbehandlung von Telekommunikationsdiensten und Internet-basierten (Kommunikations-) Diensten zum Ziel hat sowie eine erneute Initiative für einen stärker harmonisierten Rahmen für die Spektrumvergabe für den Mobilfunk. Darüber hinaus hat die Kommission eine Überprüfung der Rolle der Internet-Plattformen in der Digitalen Wirtschaft mit Blick auf mögliche gesetzgeberische Maßnahmen angekündigt, die Ende 2015 beginnen soll. Die Initiativen bieten in ihrer Gesamtheit die Chance, ausgeglicheneren Wett-

bewerbsbedingungen zwischen Telekommunikations- und Internet-Firmen im Bereich der Regulierung zu erreichen. Die konkret aus diesen Initiativen erwachsenden Chancen und Risiken lassen sich derzeit jedoch noch nicht abschließend abschätzen.

Am 27. Oktober 2015 wurde die **EU-Verordnung zum Telekommunikationsbinnenmarkt**, die Regelungen zu Netzneutralität und International Roaming beinhaltet, vom EU-Parlament und Europäischen Rat verabschiedet.

- **Netzneutralität.** Die Telekommunikationsbinnenmarkt-Verordnung ermöglicht die Erbringung von sog. „Spezialdiensten“ mit gesicherter Qualität sowie Internet-Zugangsdiensten auf einem gemeinsamen IP-Netz. Die Zulässigkeit von Spezialdiensten ist allerdings daran geknüpft, dass eine gesicherte Qualität für die Erbringung des Dienstes notwendig ist. Eine grundsätzliche Gleichbehandlung sämtlichen Datenverkehrs wird als Grundsatz verankert, wobei Ausnahmen zur Verkehrssteuerung in begrenzten Fällen zulässig sind, etwa zur Sicherstellung objektiv unterschiedlicher technischer Anforderungen von unterschiedlichen Dienstekategorien und zur Verhinderung drohender Überlastungen im Netz. Zero-rating, also die Nichtanrechnung bestimmter Verkehrsmengen i. R. v. Volumentarifen bleibt zulässig, wobei entsprechende Angebote einer Kontrolle der BNetzA unterliegen. In der Verordnung sind weitreichende Überwachungs- und Eingriffsbefugnisse der Regulierungsbehörden sowie Bußgeldvorschriften enthalten.
- **International Roaming.** Bezüglich International Roaming sieht die Telekommunikationsbinnenmarkt-Verordnung vor, dass eine erste Absenkung der Roaming-Tarife zum 30. April 2016 auf das Niveau nationaler Tarife zuzüglich eines in der Höhe stark limitierten Aufschlags erfolgt. Ab dem 15. Juni 2017 werden Aufschläge für Roaming-Leistungen innerhalb der EU gänzlich wegfallen (sog. „Roam like at Home“), sofern sie nicht im Rahmen einer noch zu spezifizierenden sog. „Fair Use Policy“ möglich sind. Der Stichtag 15. Juni 2017 verschiebt sich, wenn es auf EU-Ebene nicht gelingt, rechtzeitig vorher entsprechende Wholesale-Regelungen anzupassen. Die Einführung des sog. „Roam like at Home“ wird zu entsprechenden Umsatzverlusten sowie zu einem erheblichen Implementierungsaufwand führen.

Auf EU-Ebene sind die Arbeiten an der neuen **Zahlungsdiensterichtlinie 2** (Payment Service Directive 2) im Wesentlichen abgeschlossen; sie wird die Zahlungsdiensterichtlinie 1 aus dem Jahr 2007 ablösen. Nach dem derzeitigen Stand werden Fakturierungsmodelle für Voice- und Non-Voice-Dienste für die Abrechnung von Diensten Dritter über die Telefonrechnung betragsmäßig eingeschränkt. Die Richtlinie wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2015 in Kraft treten und eine zweijährige Umsetzungsfrist in den Mitgliedsstaaten haben. Dies wird je nach Umsetzung in nationales Recht zu Einschränkungen in den Geschäftsmodellen zur Fakturierung von Diensten Dritter sowie zu Implementierungskosten zur Einhaltung der Wertgrenzen führen.

Weiterer Vectoring-Ausbau beantragt. Wir haben am 23. Februar 2015 bei der BNetzA beantragt, von der Verpflichtung, Wettbewerbern VDSL-Anschlüsse in den Hauptverteilern zu ermöglichen, befreit zu werden. Wenn die Behörde dem Antrag stattgibt, können wir die Voraussetzungen dafür schaffen, dass ca. 6 Millionen weitere Haushalte Geschwindigkeiten von bis zu 100 MBit/s nutzen können. Perspektivisch sind sogar Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 250 MBit/s (Super-Vectoring) möglich. Insgesamt würden dann rund 80 % der Haushalte bis Ende 2018 schnelle Anschlüsse bekommen können. Wir rechnen mit einem Abschluss des Regulierungsverfahrens im vierten Quartal 2015. Die regulatorischen Voraussetzungen für eine konkrete Umsetzung sind jedoch erst mit einer Anpassung des Standardangebots gegeben, was voraussichtlich im dritten Quartal 2016 stattfinden wird.

Die BNetzA hat im Entwurf der **Regulierungsverfügung für den Bitstrommarkt** vom 29. April 2015 ergänzend zur bisherigen ex post-Regulierung für sog. „Layer-3-Bitstromzugangprodukte“ eine ex ante-Regulierung für Layer-2-Bitstromzugangprodukte vorgesehen. Ein Layer-2-Bitstromzugangprodukt soll zum 1. Januar 2016 von uns angeboten werden. Würde die BNetzA eine enge und rigide ex ante-Regulierung der Layer-2-Bitstromzugangprodukte festlegen, würde das Risiko entstehen, dass innovative Preismodelle wie z. B. Kontingentmodelle für uns nicht mehr attraktiv wären.

BNetzA-Verfahren zu „MagentaZuhause Hybrid“. Die 1&1 Telecom GmbH hat am 6. Juli 2015 bei der BNetzA beantragt, ein Vorleistungsprodukt zur Verfügung gestellt zu bekommen, mit dem die Nachbildung unseres Produkts „MagentaZuhause Hybrid“ möglich sein soll. Dies beinhaltet auch den Zugang zu LTE-Kapazitäten, die im Rahmen des Hybrid-Produkts in Anspruch genommen werden. Hilfsweise wurde auch die Untersagung der Vermarktung unseres Endkundenprodukts beantragt, bis eine entsprechende Vorleistung zur Verfügung gestellt wird. Obwohl aus unserer Sicht gute Argumente dafür sprechen, dass unser Hybrid-Produkt für Wettbewerber auch ohne eine Vorleistung der Telekom Deutschland nachbildbar ist, kann das regulatorische Risiko nicht von vornherein ausgeschlossen werden, dass die BNetzA dem Antrag der 1&1 jedenfalls teilweise entspricht.

EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

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

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

KONZERN-BILANZ

in Mio. €

	30.09.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2014
AKTIVA					
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	27 747	29 798	(2 051)	(6,9)%	22 121
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 510	7 523	(3 013)	(40,1)%	7 250
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10 289	10 454	(165)	(1,6)%	9 059
Ertragsteuerforderungen	117	84	33	39,3%	76
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 386	2 976	(590)	(19,8)%	2 708
Vorräte	1 775	1 503	272	18,1%	1 275
Übrige Vermögenswerte	1 461	1 380	81	5,9%	1 501
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	7 209	5 878	1 331	22,6%	252
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	107 482	99 562	7 920	8,0%	102 888
Immaterielle Vermögenswerte	56 049	51 565	4 484	8,7%	50 152
Sachanlagen	42 173	39 616	2 557	6,5%	38 746
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	424	617	(193)	(31,3)%	6 581
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3 097	2 284	813	35,6%	1 859
Aktive latente Steuern	5 315	5 169	146	2,8%	5 060
Übrige Vermögenswerte	424	311	113	36,3%	490
BILANZSUMME	135 229	129 360	5 869	4,5%	125 009
PASSIVA					
KURZFRISTIGE SCHULDEN	31 734	28 198	3 536	12,5%	26 860
Finanzielle Verbindlichkeiten	13 685	10 558	3 127	29,6%	10 961
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9 846	9 681	165	1,7%	8 012
Ertragsteuerverbindlichkeiten	230	276	(46)	(16,7)%	242
Sonstige Rückstellungen	3 180	3 517	(337)	(9,6)%	3 231
Übrige Schulden	4 751	4 160	591	14,2%	4 414
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	42	6	36	n. a.	-
LANGFRISTIGE SCHULDEN	66 987	67 096	(109)	(0,2)%	64 172
Finanzielle Verbindlichkeiten	43 402	44 669	(1 267)	(2,8)%	42 398
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 281	8 465	(184)	(2,2)%	8 128
Sonstige Rückstellungen	2 518	2 373	145	6,1%	2 133
Passive latente Steuern	8 787	7 712	1 075	13,9%	7 550
Übrige Schulden	3 999	3 877	122	3,1%	3 963
SCHULDEN	98 721	95 294	3 427	3,6%	91 032
EIGENKAPITAL	36 508	34 066	2 442	7,2%	33 977
Gezeichnetes Kapital	11 793	11 611	182	1,6%	11 611
Eigene Anteile	(53)	(53)	0	0,0%	(54)
	11 740	11 558	182	1,6%	11 557
Kapitalrücklage	52 408	51 778	630	1,2%	51 760
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(38 986)	(39 783)	797	2,0%	(39 415)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(506)	(1 838)	1 332	72,5%	(1 356)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	1 109	798	311	39,0%	-
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 308	2 924	(616)	(21,1)%	3 034
ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS	28 073	25 437	2 636	10,4%	25 580
Anteile anderer Gesellschafter	8 435	8 629	(194)	(2,2)%	8 397
BILANZSUMME	135 229	129 360	5 869	4,5%	125 009

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014
UMSATZERLÖSE	17 099	15 648	9,3%	51 369	45 656	12,5%	62 658
Umsatzkosten	(10 006)	(9 602)	(4,2)%	(31 096)	(27 741)	(12,1)%	(38 539)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	7 093	6 046	17,3%	20 273	17 915	13,2%	24 119
Vertriebskosten	(4 080)	(3 390)	(20,4)%	(11 772)	(10 008)	(17,6)%	(13 898)
Allgemeine Verwaltungskosten	(1 288)	(1 170)	(10,1)%	(3 827)	(3 464)	(10,5)%	(4 721)
Sonstige betriebliche Erträge	233	278	(16,2)%	967	2 888	(66,5)%	3 231
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(173)	(406)	57,4%	(584)	(1 055)	44,6%	(1 484)
BETRIEBSERGEBNIS	1 785	1 358	31,4%	5 057	6 276	(19,4)%	7 247
Zinsergebnis	(579)	(610)	5,1%	(1 756)	(1 784)	1,6%	(2 340)
Zinserträge	43	58	(25,9)%	164	209	(21,5)%	325
Zinsaufwendungen	(622)	(668)	6,9%	(1 920)	(1 993)	3,7%	(2 665)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(18)	(11)	(63,6)%	(7)	(32)	78,1%	(198)
Sonstiges Finanzergebnis	(60)	(82)	26,8%	(101)	(250)	59,6%	(359)
FINANZERGEBNIS	(657)	(703)	6,5%	(1 864)	(2 066)	9,8%	(2 897)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	1 128	655	72,2%	3 193	4 210	(24,2)%	4 350
Ertragsteuern	(260)	(113)	n. a.	(777)	(924)	15,9%	(1 106)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	868	542	60,1%	2 416	3 286	(26,5)%	3 244
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	809	506	59,9%	2 308	3 034	(23,9)%	2 924
Anteile anderer Gesellschafter	59	36	63,9%	108	252	(57,1)%	320
IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ENTHALTEN							
Personalaufwand	(3 857)	(3 612)	(6,8)%	(11 791)	(10 855)	(8,6)%	(14 683)
Abschreibungen	(2 796)	(2 649)	(5,5)%	(8 218)	(7 786)	(5,5)%	(10 574)
davon: Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(1 015)	(967)	(5,0)%	(3 030)	(2 810)	(7,8)%	(3 863)
davon: Abschreibungen auf Sachanlagen	(1 781)	(1 682)	(5,9)%	(5 188)	(4 976)	(4,3)%	(6 711)

ERGEBNIS JE AKTIE

	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung in %	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung in %	Gesamtjahr 2014	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	809	506	59,9%	2 308	3 034	(23,9)%	2 924
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 543	4 464	1,8%	4 543	4 464	1,8%	4 476
ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/ VERWÄSSERT	€	0,18	0,11	63,6%	0,51	0,68	(25,0)%	0,65

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2015	Q3 2014	Veränderung	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Veränderung	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	868	542	326	2 416	3 286	(870)	3 244
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(228)	(433)	205	197	(1 047)	1 244	(1 581)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	(29)
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	68	131	(63)	(63)	317	(380)	477
	(160)	(302)	142	134	(730)	864	(1 133)
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen							
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	4	(3)	7	(4)
Erfolgsneutrale Änderung	(312)	1 212	(1 524)	1 541	1 504	37	1 849
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	(1)	0	(1)	(1)	0	(1)	(1)
Erfolgsneutrale Änderung	13	(8)	21	17	(5)	22	41
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	127	(179)	306	(212)	(233)	21	(267)
Erfolgsneutrale Änderung	(52)	211	(263)	600	92	508	265
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	(3)	(1)	(2)	0	3	(3)	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(22)	(11)	(11)	(119)	44	(163)	3
	(250)	1 224	(1 474)	1 830	1 402	428	1 886
SONSTIGES ERGEBNIS	(410)	922	(1 332)	1 964	672	1 292	753
GESAMTERGEBNIS	458	1 464	(1 006)	4 380	3 958	422	3 997
ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE							
Eigentümer des Mutterunternehmens	409	1 101	(692)	3 887	3 347	540	3 184
Anteile anderer Gesellschafter	49	363	(314)	493	611	(118)	813

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)
STAND ZUM 1. JANUAR 2014	11 395	(54)	51 428	(37 437)	930
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(523)		
Gewinnvortrag				930	(930)
Dividendenausschüttung				(2 215)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	216		805		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			50		
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 034
Sonstiges Ergebnis				(717)	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				24	
STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2014	11 611	(54)	51 760	(39 415)	3 034
STAND ZUM 1. JANUAR 2015	11 611	(53)	51 778	(39 783)	2 924
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(396)		
Gewinnvortrag				2 924	(2 924)
Dividendenausschüttung				(2 257)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	182		906		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			120		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien					
Überschuss/(Fehlbetrag)					2 308
Sonstiges Ergebnis				132	
GESAMTERGEBNIS					
Transfer in Gewinnrücklagen				(2)	
STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2015	11 793	(53)	52 408	(38 986)	2 308

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
(2 603)	(39)	38	343	(12)	(110)	23 879	8 184	32 063
						0	1	1
21						(502)	(341)	(843)
						0	-	0
						(2 215)	(82)	(2 297)
						1 021	-	1 021
						50	24	74
						3 034	252	3 286
1 129		(5)	(141)	3	44	313	359	672
						3 347	611	3 958
	(24)					0	-	0
(1 453)	(63)	33	202	(9)	(66)	25 580	8 397	33 977
(1 247)	(62)	79	340	(42)	(108)	25 437	8 629	34 066
						0		0
196	(2)					(202)	(650)	(852)
						0		0
						(2 257)	(98)	(2 355)
						1 088		1 088
						120	61	181
						0		0
						2 308	108	2 416
1 162		16	388		(119)	1 579	385	1 964
						3 887	493	4 380
						0		0
111	(62)	95	728	(42)	(227)	28 073	8 435	36 508

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2015	Q3 2014	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014	Gesamtjahr 2014
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	868	542	2 416	3 286	3 244
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2 796	2 649	8 218	7 786	10 574
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	260	113	777	924	1 106
Zinserträge und -aufwendungen	579	610	1 756	1 784	2 340
Sonstiges Finanzergebnis	60	82	101	250	359
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	18	11	7	32	198
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	0	43	1	(1 666)	(1 674)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	41	30	157	114	166
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	48	(6)	23	(411)	(436)
Veränderung aktives Working Capital	(787)	(462)	(705)	(1 274)	(2 275)
Veränderung der Rückstellungen	252	286	(124)	(37)	382
Veränderung übriges passives Working Capital	445	455	471	1 343	2 207
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(187)	(187)	(487)	(516)	(679)
Erhaltene Dividenden	86	74	576	316	344
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	0	0	101	0	55
OPERATIVER CASHFLOW	4 479	4 240	13 288	11 931	15 911
Gezahlte Zinsen	(676)	(798)	(2 828)	(2 816)	(3 390)
Erhaltene Zinsen	143	128	665	604	872
CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	3 946	3 570	11 125	9 719	13 393
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(759)	(668)	(5 593)	(3 622)	(4 658)
Sachanlagen	(2 054)	(1 916)	(5 979)	(5 105)	(7 186)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(73)	(32)	(186)	(480)	(806)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(18)	(20)	(27)	(621)	(606)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	1	6	2	11	16
Sachanlagen	59	42	224	182	265
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	9	25	45	54	74
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	0	(49)	(8)	1 540	1 540
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	119	420	2 047	809	591
Sonstiges	2	4	0	8	9
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	(2 714)	(2 188)	(9 475)	(7 224)	(10 761)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	13 115	5 072	27 961	9 328	12 785
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(15 060)	(6 580)	(31 599)	(13 367)	(17 089)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	599	3 020	1 199	3 079	4 275
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	(195)	(157)	(208)	(1 042)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(24)	(4)	(1 255)	(1 289)	(1 290)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(53)	(43)	(149)	(121)	(164)
Aktienoptionen anderer Gesellschafter von T-Mobile US (Altprogramme MetroPCS)	6	2	41	17	17
Erwerb von Minderheitenanteilen	-	-	(900)	(828)	(828)
Aktienrückkauf T-Mobile US	-	-	-	-	(53)
Aktienrückkauf OTE	-	(5)	-	(64)	(69)
Einzahlungen aus der Zuteilung von OTE-Aktienoptionen	-	-	-	26	26
Sonstiges	0	(2)	(88)	(58)	(2)
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(1 417)	1 265	(4 947)	(3 485)	(3 434)
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	23	220	305	238	323
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	(22)	-	(21)	32	32
NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)	(184)	2 867	(3 013)	(720)	(447)
BESTAND AM ANFANG DER PERIODE	4 694	4 383	7 523	7 970	7 970
BESTAND AM ENDE DER PERIODE	4 510	7 250	4 510	7 250	7 523

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

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

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

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

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

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

VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES UND TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN

DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 2015

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

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

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

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

in Mio. €

	Gesamt Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014							Organische Veränderung Q1-Q3 2015	
		Gesamt	Deutschland	USA	Europa	System- geschäft	Group Headquarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma ^a
Umsatzerlöse	51 369	45 656			127		(27)		45 756	5 613
Umsatzkosten	(31 096)	(27 741)			(63)		4		(27 800)	(3 296)
BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ	20 273	17 915	0	0	64	0	(23)	0	17 956	2 317
Vertriebskosten	(11 772)	(10 008)			(2)		12		(9 998)	(1 774)
Allgemeine Verwaltungskosten	(3 827)	(3 464)			(23)		3		(3 484)	(343)
Sonstige betriebliche Erträge	967	2 888			1		(1 709)		1 180	(213)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(584)	(1 055)			(40)		(1)		(1 096)	512
BETRIEBSERGEBNIS	5 057	6 276	0	0	0	0	(1 718)	0	4 558	499
Zinsergebnis	(1 756)	(1 784)			(9)		(1)		(1 794)	38
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(7)	(32)			0		0		(32)	25
Sonstiges Finanzergebnis	(101)	(250)			0		0		(250)	149
FINANZERGEBNIS	(1 864)	(2 066)	0	0	(9)	0	(1)	0	(2 076)	212
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN	3 193	4 210	0	0	(9)	0	(1 719)	0	2 482	711
Ertragsteuern	(777)	(924)			(1)		(40)		(965)	188
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)	2 416	3 286	0	0	(10)	0	(1 759)	0	1 517	899

^a Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.**VERÄUSSERUNG VON T-ONLINE.DE UND INTERACTIVEMEDIA**

Die Deutsche Telekom hat am 12./13. August 2015 mit Ströer eine Vereinbarung zum Verkauf der Online-Plattform t-online.de und des Digitalvermarkters InteractiveMedia unterzeichnet. Die Transaktion erfolgte im Wege einer Kapitalerhöhung von Ströer gegen Sacheinlage der beiden Gesellschaften. Im Gegenzug erhielt die Deutsche Telekom rund 0,3 Mrd. € neu ausgegebene Aktien von Ströer; dies entspricht einem Anteil von rund 11,6%. Die Transaktion wurde nach Zustimmung des Bundeskartellamts und dem Eintreten der weiteren Vollzugsbedingungen am 2. November 2015 vollzogen. Die Beteiligung an Ströer wird nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen.

ERWERB DER RESTLICHEN ANTEILE AN SLOVAK TELEKOM

Die Deutsche Telekom hat am 18. Juni 2015 die ihr bisher nicht zuzurechnenden Anteile an der Slovak Telekom in Höhe von 49% für einen Kaufpreis von 0,9 Mrd. € erworben. Der Erwerb der restlichen Anteile ermöglicht eine Vereinfachung der Kapital- und Governance-Struktur bei Slovak Telekom. Zudem bringt die Transaktion Einsparungen bei Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter. Die Auswirkungen auf das Eigenkapital sind dem Abschnitt „Eigenkapital“ auf Seite 44 zu entnehmen.

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ**VORRÄTE**

Die Vorräte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 0,3 Mrd. € auf 1,8 Mrd. €. Ursächlich hierfür war insbesondere ein höheres Bevorratungsvolumen an Endgeräten (v. a. höherpreisiger Smartphones) bei T-Mobile US und Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Anstieg bei den Buchwerten der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 1,3 Mrd. € auf 7,2 Mrd. € resultierte u. a. aus folgenden Effekten: Zwei im dritten Quartal 2015 vereinbarte Transaktionen über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zur Verbesserung der Mobilfunknetz-Abdeckung der T-Mobile US mit AT&T sowie Verizon Communications wirkten sich in Höhe von 0,6 Mrd. € bzw. 0,2 Mrd. € buchwerterhöhend aus. Im Zusammenhang mit der seit Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung der Anteile am Joint Venture EE wirkten sich Währungskurseffekte aus der Umrechnung von Britischem Pfund in Euro in Höhe von 0,3 Mrd. € erhöhend auf den Buchwert aus. Die im Rahmen des Börsengangs der Scout24 AG im Oktober 2015 veräußerten Anteile sowie der im November 2015 vollzogene Verkauf der Online-Plattform t-online.de und des Digitalvermarkters InteractiveMedia erhöhten den Buchwert zum 30. September 2015 insgesamt um 0,1 Mrd. €. Zudem wurde im Rahmen der beabsichtigten Veräußerung des verbliebenen Portfolios von Funktürmen der T-Mobile US bereits zum 30. Juni 2015 die Reklassifizierung der Vermögenswerte aus den Sachanlagen in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. € vorgenommen.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 4,5 Mrd. € auf 56,0 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Zugängen in Höhe von insgesamt 6,2 Mrd. €. Hierin sind u. a. 2,3 Mrd. € für den Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen durch T-Mobile US enthalten, die überwiegend aus der im Januar 2015 beendeten Auktion der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde FCC stammen. Ebenfalls trugen die im Rahmen der im Juni 2015 beendeten Frequenzversteigerung in Deutschland erworbenen 100 MHz-Frequenzen in Höhe von 1,8 Mrd. € zu dem Anstieg bei. Währungskurseffekte in Höhe von 2,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten ebenfalls buchwert-erhöhend. Einen gegenläufigen Effekt hatten planmäßige Abschreibungen in Höhe von 3,0 Mrd. € sowie die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,8 Mrd. €.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 2,6 Mrd. € auf 42,2 Mrd. €. Zugänge in Höhe von 7,4 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Hierin sind 0,8 Mrd. € an Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte enthalten. Diese stehen im Zusammenhang mit einem bei T-Mobile US neu eingeführten Geschäftsmodell, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen sondern mieten. Währungskurseffekte erhöhten den Buchwert in Höhe von 0,8 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Abschreibungen standen dem in Höhe von 5,2 Mrd. € entgegen. Ebenfalls vermindern Abgänge in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie die

vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,2 Mrd. €.

BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 0,2 Mrd. € auf 0,4 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen im Zusammenhang mit den an der Scout24 AG gehaltenen Anteilen. Eine im zweiten Quartal 2015 erhaltene Dividendenzahlung verminderte den Beteiligungsbuchwert um 0,1 Mrd. €. Ebenso vermindern wirkte sich die zum 30. September 2015 vorgenommene Reklassifizierung der im Rahmen des Börsengangs der Scout24 AG im Oktober 2015 veräußerten Anteile in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen in Höhe von 0,1 Mrd. € aus.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

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

In der nachfolgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. September 2015 dargestellt:

in Mio. €

	30.09.2015	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	45 136	7 717	12 936	24 483
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 076	1 598	1 096	1 382
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	1 778	259	775	744
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	926	412	239	275
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	2 776	2 166	443	167
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 581	1 488	91	2
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	814	45	377	392
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	57 087	13 685	15 957	27 445

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen verminderten sich um 0,2 Mrd. € auf 8,3 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein zu erfassender versicherungsmathematischer Gewinn von 0,2 Mrd. € resultierte.

EIGENKAPITAL

Bei der für das Geschäftsjahr 2014 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,50 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder dessen Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2015 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € für Aktien aus genehmigtem Kapital eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2015 eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,2 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 0,9 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 71,1 Mio. Stück.

Die in den Transaktionen mit Eigentümern ausgewiesenen Beträge resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Slovak Telekom.

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern-Eigenkapital
Transaktionen mit Eigentümern	(202)	(650)	(852)
Erwerb restliche Anteile der Slovak Telekom	(128)	(772)	(900)
Sonstige Effekte	(74)	122	48

Der Vorstand der Deutschen Telekom AG hat am 29. September 2015 beschlossen, die Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 zum Erwerb eigener Aktien auszuüben und 950 000 Aktien bis zu einem Kaufpreis von insgesamt 15,0 Mio. € (ohne Nebenkosten) über die Börse zu erwerben. Mit den zurück gekauften Aktien sollen insbesondere Ansprüche im Rahmen des Vergütungssystems, dem sog. „Share Matching Plan“, bedient werden. Der Bestand an eigenen Anteilen erhöhte sich infolgedessen zum 30. September 2015 um 90 000 Stück auf 440 472 Stück. Als Folge daraus wurden eigene Anteile von 0,2 Mio. € offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt (rechnerischer Wert pro Aktie: 2,56 €) und die Gewinnrücklagen des Konzerns um rund 1,2 Mio. € verringert. Weitere Informationen zu dem am 1. Oktober 2015 abgeschlossenen Aktienrückkauf finden Sie im Kapitel „Ereignisse nach der Berichtsperiode“, Seite 53.

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

in Mio. €

	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014
Erträge aus Kostenerstattungen	202	337
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	106	504
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	41	55
Erträge aus Entkonsolidierungen	-	1 708
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte gemäß IFRS 5	13	17
Übrige sonstige betriebliche Erträge	605	267
	967	2 888

Die Erträge aus Entkonsolidierungen sind im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,7 Mrd. € gesunken. Der Vorjahresertrag resultierte aus dem vollzogenen Verkauf der Scout24 Gruppe im ersten Quartal 2014. Der Rückgang der Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten um 0,4 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus einer in der Vergleichsperiode zwischen T-Mobile US und Verizon Communications vollzogenen Spektrumtransaktion. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten einen Ertrag in Höhe von 175 Mio. € aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens. Darüber hinaus sind hier eine Vielzahl von kleineren Einzelsachverhalten erfasst.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014
Verluste aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	(129)	(96)
Wertminderungen	(100)	(48)
Verluste aus Entkonsolidierungen	-	(41)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(355)	(870)
	(584)	(1 055)

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

FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis enthält die vom Joint Venture EE erhaltenen Dividendenzahlungen in Höhe von 0,4 Mrd. €. Die erfolgswirksame Vereinbarung der Dividendenzahlungen stand im Zusammenhang mit der im Dezember 2014 vorgenommenen Reklassifizierung der am Joint Venture gehaltenen Anteile in die als zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen. Gegenläufig wirkten Bewertungsverluste, die aus der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks der T-Mobile US (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) enthaltenen eingebetteten Derivate sowie aus der Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen stammen.

ERTRAGSTEUERN

In den ersten drei Quartalen 2015 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,8 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote ist u. a. auf Steuererstattungen für vergangene Jahre in Deutschland, Europa und den USA zurückzuführen. Darüber hinaus wird die Steuerquote durch die Veräußerung von Anteilen an zwei inländischen Beteiligungen gemindert. Die Erträge hieraus unterliegen einer nur geringen Steuerbelastung.

SONSTIGE ANGABEN**ABSCHREIBUNGEN**

Die Abschreibungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 0,4 Mrd. € auf 8,2 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren insbesondere der Ausbau des 4G/LTE-Netzes im Rahmen des Netzmodernisierungsprogramms der T-Mobile US, was zu einer erhöhten Abschreibungsbasis führte.

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

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 1,4 Mrd. € auf 11,1 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Darüber hinaus resultierte aus einer Vergleichsvereinbarung zur Beilegung eines laufenden kartellrechtlichen Beschwerdeverfahrens ein Zahlungsmittelzufluss von 175 Mio. €. Im Berichtszeitraum wurden Factoring-Vereinbarungen über monatlich revolvingende Verkäufe kurzfristig fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschlossen. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich in den ersten drei Quartalen 2015 insgesamt mit 0,6 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen den in 2015 erneuerten Abschluss einer in 2014 beendeten Factoring-Vereinbarung. Im Vorjahreszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Ebenso positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit wirkte die von der Scout24 Gruppe erstmals erhaltene Dividendenzahlung in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € höhere Dividendenzahlungen des Joint Ventures EE. Aus Konditionenänderungen von Zinsderivaten resultierten im Berichtszeitraum Einzahlungen in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(4 644)	(2 732)
Operatives Segment USA	(5 062)	(3 957)
Operatives Segment Europa	(1 191)	(1 464)
Operatives Segment Systemgeschäft	(819)	(826)
Group Headquarters & Group Services	(230)	(240)
Überleitung	374	492
	(11 572)	(8 727)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	1 558	648
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	224	182
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen ^a	(8)	1 540
Erwerb GTS Central Europe Gruppe	-	(539)
Staatsanleihen (netto)	164	57
Sonstiges	159	(385)
	(9 475)	(7 224)

^a Enthält in den ersten drei Quartalen 2014 Einzahlungen in Höhe von 1,6 Mrd. € aus dem Verkauf von 70 % der Anteile an der Scout24 Gruppe.

Der Cash Capex erhöhte sich um 2,8 Mrd. € auf 11,6 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 3,8 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 2,0 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Darüber hinaus stieg der Cash Capex v. a. im operativen Segment USA im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich dem Ausbau des 4G/LTE-Netzwerks, sowie im operativen Segment Deutschland aufgrund der im Rahmen der integrierten Netzstrategie vorgenommenen Investitionen in den Vectoring-/Glasfaserkabel-Ausbau, in die IP-Transformation und in die LTE-Infrastruktur.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €	Q1-Q3 2015	Q1-Q3 2014
Commercial Paper (netto)	2 576	1 456
Ziehung von EIB-Krediten	1 199	-
Aktioptionen T-Mobile US	41	17
Rückzahlung Anleihen	(3 764)	(3 794)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 255)	(1 289)
Erwerb der restlichen Anteile der Slovak Telekom	(900)	-
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(814)	(618)
Rückzahlung von EIB-Krediten	(412)	-
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(289)	136
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	(226)	(214)
Schuldscheindarlehen (netto)	(179)	(1 219)
Money Market Loans (netto)	(160)	-
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(149)	(121)
Begebung Anleihen	-	3 019
Erwerb der restlichen Anteile der T-Mobile Czech Republic	-	(828)
Sonstiges	(615)	(30)
	(4 947)	(3 485)

Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Juni 2015 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,1 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch die Ausgabe von Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Angabe zum „Eigenkapital“, Seite 44). Die restlichen Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG wurden zahlungswirksam in Höhe von 1,2 Mrd. € erfüllt. Im Vorjahr wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € nicht zahlungswirksam und in Höhe von 1,2 Mrd. € zahlungswirksam erfüllt.

Die Deutsche Telekom hat für die ersten drei Quartale 2015 in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich im Wesentlichen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (in den ersten drei Quartalen 2014: 0,5 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung wird ein Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit vorgenommen.

Die Deutsche Telekom hat in den ersten drei Quartalen 2015 in Höhe von insgesamt 0,4 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet, die als Finanzie-

rungs-Leasing-Verhältnis abgebildet wird. In der Bilanz wird dies in der Folge ebenfalls unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Tilgungen der Verbindlichkeiten werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Gegenleistung für den Erwerb von Medienübertragungsrechten wird von der Deutschen Telekom entsprechend der Vertragsgestaltung bei Vertragsabschluss oder verteilt über die Vertragslaufzeit gezahlt. Für erworbene Medienübertragungsrechte wurden in den ersten drei Quartalen 2015 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (in den ersten drei Quartalen 2014: 0,2 Mrd. €). Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

Segmentinformationen in den ersten drei Quartalen

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen ^{a,b}	Segment- schulden ^{a,b}	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen ^a
Deutschland	Q1-Q3 2015	15 748	1 014	16 762	3 573	(2 793)	(7)	31 990	25 052	19
	Q1-Q3 2014	15 529	1 005	16 534	3 767	(2 888)	(3)	29 980	23 148	19
USA	Q1-Q3 2015	21 406	1	21 407	1 538	(2 623)	1	55 349	39 785	211
	Q1-Q3 2014	15 896	2	15 898	984	(2 081)	(10)	49 784	35 724	197
Europa	Q1-Q3 2015	9 213	227	9 440	1 164	(1 891)	(2)	30 102	12 539	59
	Q1-Q3 2014	9 314	291	9 605	1 314	(1 913)	(1)	31 215	13 520	52
Systemgeschäft	Q1-Q3 2015	4 542	1 740	6 282	(387)	(479)	(26)	8 930	6 065	17
	Q1-Q3 2014	4 390	1 917	6 307	(287)	(564)	(3)	8 788	5 962	14
Group Headquarters & Group Services	Q1-Q3 2015	460	1 244	1 704	(824)	(390)	(66)	43 889	50 387	119
	Q1-Q3 2014	527	1 301	1 828	492	(434)	(30)	41 358	48 702	335
SUMME	Q1-Q3 2015	51 369	4 226	55 595	5 064	(8 176)	(100)	170 260	133 828	425
	Q1-Q3 2014	45 656	4 516	50 172	6 270	(7 880)	(47)	161 125	127 056	617
Überleitung	Q1-Q3 2015	-	(4 226)	(4 226)	(7)	58	-	(35 031)	(35 107)	(1)
	Q1-Q3 2014	-	(4 516)	(4 516)	6	141	-	(31 765)	(31 762)	-
KONZERN	Q1-Q3 2015	51 369	-	51 369	5 057	(8 118)	(100)	135 229	98 721	424
	Q1-Q3 2014	45 656	-	45 656	6 276	(7 739)	(47)	129 360	95 294	617

^a Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. September 2015 und den 31. Dezember 2014.

^b Der internen Berichterstattung folgend, werden seit dem 1. Januar 2015 keine Beteiligungsbuchwerte mehr in der Segmentberichterstattung auf Segmentebene ausgewiesen. Im Zusammenhang mit dem Ausbau des paneuropäischen All-IP-Netzes wurden zum 1. Juli 2015 drei Holding-Gesellschaften aus dem Segment Group Headquarters & Group Services in das operative Segment Europa realloziert. Die Vergleichszahlen wurden zum 31. Dezember 2014 rückwirkend angepasst.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

Schadensersatzklage gegen Slovak Telekom. Die Parteien haben im März 2015 einen Vergleich zur Streitbeilegung abgeschlossen. Der beigelegte Streit betraf eine gegen die Slovak Telekom erhobene Klage wegen des Vorwurfs, dass der Rechtsvorgänger der Slovak Telekom die Sendung eines internationalen Radioprogramms entgegen der vertraglichen Grundlage abgeschaltet hätte. Der Vergleich wurde im Mai 2015 vom zuständigen Gericht in Bratislava bestätigt; das Verfahren ist somit rechtskräftig beendet. Die Deutsche Telekom konnte, entsprechend ihrer damaligen Beteiligungshöhe an der Slovak Telekom, vertragliche Rückgriffsansprüche auf Erstattung der seitens der Slovak Telekom auf den Vergleich gezahlten Summe im Juli 2015 realisieren.

Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission. Im Anschluss an die Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission vom 15. Oktober 2014 haben sowohl Orange Slovensko als auch SWAN im August 2015 Klage vor dem Zivilgericht in Bratislava gegen Slovak Telekom erhoben und fordern Schadensersatz in Höhe von 232 Mio. € bzw. 50 Mio. € zuzüglich Zinsen. Mit diesen Klagen wird die Erstattung des Schadens begehrt, der sich aus dem von der EU-Kommission festgestellten Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung durch die Slovak Telekom ergeben haben soll. Gegen diese Feststellung haben sowohl Slovak Telekom als auch die Deutsche Telekom im Dezember 2014 Klagen beim Gericht der Europäischen Union eingereicht. Slovak Telekom analysiert derzeit die Begründetheit der erhobenen Klageforderungen. Die möglicherweise hieraus entstehenden finanziellen Auswirkungen können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

KÜNFTIGE VERPFLICHTUNGEN AUS OPERATING LEASING-GESCHÄFTEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 30. September 2015:

in Mio. €

	30.09.2015
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	19 877
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 161
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	687
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 717
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	10 373
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	4 447
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	-
Andere sonstige Verpflichtungen	1 025
	45 287

ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Klassen und Bewertungskategorien

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.09.2015	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
AKTIVA						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	4 510	4 510			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	9 828	9 828			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 565	2 356			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	68	68			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	10	10			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	577		152	425	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 100				1 100
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	125				125
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	1 230			902	328
PASSIVA						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	9 799	9 799			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	45 136	45 136			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4 076	4 076			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	926	926			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	2 776	2 776			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	1 720	1 720			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 581	1 581			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	1 778				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	707				707
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	317				317
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	107			92	15
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	16 694	16 694			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	10	10			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	577		152	425	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 100				1 100
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	64 294	64 294			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	707				707

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,4 Mrd. € (31. Dezember 2014: 1,6 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert. Bei den zu Anschaffungskosten bewerteten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten handelt es sich um Eigenkapitalinstrumente, für die kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.09.2015 ^a	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 ^a
			Buchwert 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
-	-	LaR	7 523	7 523			-	
-	-	LaR	10 262	10 262			-	
209	2 601	LaR/n.a.	3 224	2 997		227	3 256	
-	-	LaR	527	527			-	
-	-	HtM	10	10			-	
425	425	AfS	683		122	561	561	
1 100	1 100	FAHfT	835			835	835	
125	125	FAHfT	183			183	183	
1 230	1 230	n.a.	508			286	508	
-	-	FLAC	9 631	9 631			-	
48 800	48 800	FLAC	44 219	44 219			49 402	
4 121	4 121	FLAC	3 676	3 676			3 788	
1 040	1 040	FLAC	946	946			1 106	
2 826	2 826	FLAC	1 775	1 775			1 836	
-	-	FLAC	486	486			-	
-	-	FLAC	2 055	2 055			-	
1 778	2 059	n.a.	1 461				1 461	
707	707	FLHfT	664			664	664	
317	317	FLHfT					-	
107	107	n.a.	431			423	431	
2 392	2 392	LaR	20 782	20 782			3 029	
-	-	HtM	10	10			-	
425	425	AfS	683		122	561	561	
1 100	1 100	FAHfT	835			835	835	
56 787	56 787	FLAC	62 302	62 302			56 132	
707	707	FLHfT	664			664	664	

Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden

in Mio. €

	30.09.2015				31.12.2014			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	182		243	425	348	5	208	561
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		975	125	1 100		652	183	835
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		1 230		1 230		508		508
PASSIVA								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		390	317	707		664		664
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		107		107		431		431

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

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen eingebettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte
Buchwert zum 1. Januar 2015	208	183	0
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassi- fizierung als Level 3)	29	-	-
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen	0	(174)	(323)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen	-	106	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(1)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	18	-	-
Abgänge	(11)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	10	6
BUCHWERT ZUM 30. SEPTEMBER 2015	243	125	(317)

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 243 Mio. € um Beteiligungen, die auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag bewertet werden. Die größte Relevanz messen wir dabei grundsätzlich Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen vollzogen wurde. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 227 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise nach unserer Einschätzung unangepasst für die Bewertung zum aktuellen Abschluss-Stichtag heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 16 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag keine marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen statt. Aus diesem Grund wurden diese auf Basis von in hinreichender zeitlicher Nähe vor dem Abschluss-Stichtag vollzogenen marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen bewertet. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgrößen Umsatzerlöse (Bandbreite von 0,52 bis 3,5) und EBIT (Bandbreite von 6,6 bis 39,75) angewendet, wobei im Regelfall der jeweilige Median verwendet wurde. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 5 Mio. € höher (um 6 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10 % höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 1 Mio. € höher (um 1 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als 1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Die Neubewertung der Beteiligungen wird aus Praktikabilitätsgründen nicht jährlich vorgenommen, sofern auf Basis der periodisch durchgeführten Einzelanalyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Beteiligungsgesellschaften keine Hinweise auf wesentliche Änderungen der beizulegenden Zeitwerte vorliegen. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

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

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

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

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 125 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei wurden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie nach unserer Einschätzung zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 1,4 bis 1,9%. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 4,3 und 6,0% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 3,1 und 3,7%. Für den ebenso nicht beobachtbaren Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10% den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10% höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten

verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 26 Mio. € höher (um 29 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Spreads verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 62 Mio. € niedriger (um 118 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Mean Reversion verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 8 Mio. € niedriger (um 8 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 68 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Werterhöhungen sind im Wesentlichen auf eine höhere historische absolute Zinsvolatilität zurückzuführen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertminderungen sind im Wesentlichen auf einen Anstieg des Zinsniveaus zurückzuführen.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 317 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital bilanziert. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist regelmäßig und auch zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzinnsniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10% höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 109 Mio. € niedriger (um 78 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Marktzinssatz verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 19 Mio. € niedriger (um 14 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 323 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Zum 31. Dezember 2014 war der Wert des Derivats aus Sicht der Deutschen Telekom noch leicht positiv (Buchwert weniger als 1 Mio. €), weshalb es als Vermögenswert auszuweisen war. Die Wertentwicklung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf den Anstieg des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen.

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

Angaben zum Kreditrisiko. Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 1 720 Mio. € (31. Dezember 2014: 486 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 1 709 Mio. € reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 2 205 Mio. € (31. Dezember 2014: 1 160 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. September 2015 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 64 Mio. € (31. Dezember 2014:

52 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. An Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils negativ war, stellte die Deutsche Telekom im Rahmen von Collateralverträgen Barsicherheiten in Höhe von 68 Mio. € (31. Dezember 2014: 527 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 68 Mio. € entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 30. September 2015, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, keine wesentlichen Änderungen.

Bis zum 30. September 2015 wurden vom Joint Venture EE angelegte Gelder von der Deutschen Telekom an die Gesellschaft in Höhe von netto 0,2 Mrd. € zurückgezahlt.

Die Bundesrepublik Deutschland (Bund) und die KfW Bankengruppe haben sich die ihnen für das Geschäftsjahr 2014 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 2015 13 905 Tsd. Stück Aktien an den Bund und 12 761 Tsd. Stück Aktien an die KfW Bankengruppe übertragen. Der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2015 14,3 % und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2015 17,5 %.

ORGANE

Veränderungen im Vorstand

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

Veränderungen im Aufsichtsrat

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

EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. SEPTEMBER 2015)

Aktienrückkauf. Der Vorstand der Deutschen Telekom AG hat am 29. September 2015 beschlossen, die Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 24. Mai 2012 zum Erwerb eigener Aktien auszuüben und 950 000 Aktien über die Börse zu erwerben. Mit den zurück gekauften Aktien sollen insbesondere Ansprüche im Rahmen des Vergütungssystems, dem sog. „Share Matching Plan“, bedient werden. Das Aktienrückkaufprogramm wurde am 1. Oktober 2015 abgeschlossen. Am 30. September 2015 und 1. Oktober 2015 wurden insgesamt 950 000 Aktien mit einem Gesamtvolumen von 14,8 Mio. € im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Deutschen Telekom AG erworben (durchschnittlicher Kaufpreis pro Aktie: 15,57 €). Als Folge daraus werden eigene Anteile von 2,4 Mio. € offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt (rechnerischer Wert pro Aktie: 2,56 €) und die Gewinnrücklagen des Konzerns um rund 12,4 Mio. € verringert. Weitere Informationen zu dem Aktienrückkauf finden Sie im Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 44.

Börsengang der Scout24 AG. Im Rahmen des Börsengangs der Scout24 AG am 1. Oktober 2015 hat die Deutsche Telekom rund die Hälfte ihrer Beteiligung an der Gesellschaft zu einem Preis von 30,00 € je Aktie verkauft und dafür rund 0,4 Mrd. € erhalten. Die Deutsche Telekom wird künftig im Aufsichtsrat der Scout24 AG vertreten sein. Die verbleibenden Anteile werden weiterhin nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss der Deutschen Telekom einbezogen.

Verkauf der Online-Plattform t-online.de und des Digitalvermarkters InteractiveMedia. Der zwischen der Deutschen Telekom und Ströer vereinbarte Verkauf gegen neu ausgegebene Ströer-Aktien wurde nach Zustimmung des Bundeskartellamts und dem Eintreten der weiteren Vollzugsbedingungen am 2. November 2015 vollzogen.

Frequenzauktion in Polen. In Polen erfolgte am 15. Oktober 2015 eine letzte Auktionsrunde mit verschlossenen Geboten zur Vergabe von Frequenzen aus den Bändern 0,8 und 2,6 GHz. T-Mobile Polska erreichte mit Geboten in einer Gesamthöhe von rund 0,5 Mrd. € die Höchstbieterposition für einen 2 x 5 MHz-Frequenzblock im 0,8 GHz-Band sowie für drei 2 x 5 MHz-Blöcke im 2,6 GHz-Band. Daneben lag sie mit ihren Geboten in den beiden Bändern auf jeweils einem 2 x 5 MHz-Block an zweiter Stelle. Die Regulierungsbehörde hat T-Mobile Polska am 19. Oktober 2015 die von ihnen ersteigerten Frequenzblöcke zum Kauf angeboten und auch die Übernahmebereitschaft bezüglich der zwei Blöcke mit Zweitbieterposition abgefragt. Das Angebot bezüglich der Blöcke mit Erstbieterposition wurde am 26. Oktober 2015 von T-Mobile Polska angenommen. Ebenso signalisierte T-Mobile Polska die Kaufbereitschaft für die zwei Blöcke mit Zweitbieterposition.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

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

Bonn, den 5. November 2015

Deutsche Telekom AG
Der Vorstand

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2015, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37x Abs. 3 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 5. November 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Harald Kayser
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki
Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

HERLEITUNG DER PRO-FORMA-KENNZAHLEN

SONDEREINFLÜSSE

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

in Mio. €

	EBITDA Q1-Q3 2015	EBIT Q1-Q3 2015	EBITDA Q1-Q3 2014	EBIT Q1-Q3 2014	EBITDA Gesamtjahr 2014	EBIT Gesamtjahr 2014
EBITDA/EBIT	13 275	5 057	14 062	6 276	17 821	7 247
DEUTSCHLAND	(331)	(331)	(152)	(152)	(254)	(254)
Personalrestrukturierung	(242)	(242)	(138)	(138)	(223)	(223)
Sachbezogene Restrukturierungen	(19)	(19)	(7)	(7)	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(70)	(70)	(7)	(7)	(22)	(22)
USA	(419)	(419)	134	134	(52)	(52)
Personalrestrukturierung	(46)	(46)	(110)	(110)	(133)	(133)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(379)	(379)	240	240	78	78
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	6	6	4	4	3	3
EUROPA	(168)	(168)	(81)	(81)	(131)	(153)
Personalrestrukturierung	(153)	(153)	(57)	(57)	(91)	(91)
Sachbezogene Restrukturierungen	(5)	(5)	3	3	(9)	(9)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	36	36	(1)	(1)	(5)	(5)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(22)
Sonstiges	(46)	(46)	(26)	(26)	(26)	(26)
SYSTEMGESCHÄFT	(435)	(499)	(343)	(349)	(540)	(549)
Personalrestrukturierung	(224)	(224)	(159)	(159)	(286)	(286)
Sachbezogene Restrukturierungen	(202)	(205)	(139)	(145)	(205)	(212)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(6)	(6)	(23)	(23)	(23)	(23)
Sonstiges	(3)	(64)	(22)	(22)	(26)	(28)
GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES	(137)	(153)	1 379	1 379	1 229	1 200
Personalrestrukturierung	(120)	(120)	(96)	(96)	(174)	(174)
Sachbezogene Restrukturierungen	(44)	(44)	(26)	(26)	(54)	(54)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	4	4	1 660	1 660	1 631	1 631
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(29)
Sonstiges	23	7	(159)	(159)	(174)	(174)
KONZERNÜBERLEITUNG	0	0	0	0	0	0
Personalrestrukturierung	(2)	0	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	1	0	(1)	(1)	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1	0	0	0	0	0
Sonstiges	0	0	1	1	0	0
SUMME SONDEREINFLÜSSE	(1 490)	(1 570)	937	931	252	192
EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)	14 765	6 627	13 125	5 345	17 569	7 055
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 846)		(1 995)		(2 784)
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		4 781		3 350		4 271
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 382)		(1 075)		(1 474)
ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)		3 399		2 275		2 797
ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		3 154		2 023		2 422
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		245		252		375

BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN

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

in Mio. €

	30.09.2015	31.12.2014	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2014
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	13 685	10 558	3 127	29,6%	10 961
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	43 402	44 669	(1 267)	(2,8)%	42 398
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	57 087	55 227	1 860	3,4%	53 359
Zinsabgrenzungen	(856)	(1 097)	241	22,0%	(915)
Sonstige	(798)	(1 038)	240	23,1%	(1 171)
BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	55 433	53 092	2 341	4,4%	51 273
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4 510	7 523	(3 013)	(40,1)%	7 250
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	124	289	(165)	(57,1)%	245
Derivative finanzielle Vermögenswerte	2 330	1 343	987	73,5%	922
Andere finanzielle Vermögenswerte	601	1 437	(836)	(58,2)%	1 047
NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN	47 868	42 500	5 368	12,6%	41 809

GLOSSAR

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

DISCLAIMER

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

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

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

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

FINANZKALENDER^a

5. November 2015	25. Februar 2016	4. Mai 2016
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2015	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2015	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2016
25. Mai 2016	11. August 2016	10. November 2016
Hauptversammlung 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2016	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2016

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

IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG
 Unternehmenskommunikation
 D-53262 Bonn

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

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

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

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

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

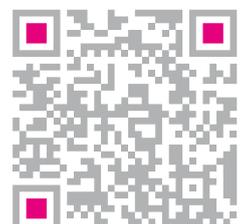
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 30. September 2015 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 158A deutsch
 KNr. 642 100 159A englisch

Gedruckt mit mineralölfreier Farbe auf chlorfrei gebleichtem Papier.

Wenn Ihr Mobiltelefon über eine QR-Code Erkennungs-Software verfügt, gelangen Sie nach dem Scannen dieses Codes direkt auf unsere Investor-Relations Website.



MEDIENINFORMATION

Bonn, 5. November 2015

Deutsche Telekom mit Gewinnsprung im dritten Quartal

- Konzernüberschuss steigt um fast 60 Prozent auf mehr als 800 Millionen Euro, bereinigter Konzernüberschuss steigt um 30 Prozent
- Umsatzplus von 9,3 Prozent auf 17,1 Milliarden Euro
- Bereinigtes EBITDA legt um 12,9 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro zu
- Free Cashflow mit 1,3 Milliarden Euro 16,3 Prozent über Vorjahreswert
- Zahl der Glasfaserkunden in Deutschland und Mobilfunkkunden in den USA mit starken Wachstumsraten

Zweistellige Wachstumsraten bei den wichtigsten Finanzkennzahlen kennzeichnen die Entwicklung der Deutschen Telekom im dritten Quartal 2015. Der Konzernüberschuss stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 59,9 Prozent auf 809 Millionen Euro. Bereinigt um Sondereinflüsse ergab sich ein Plus von 30 Prozent auf 1,0 Milliarden Euro.

Auch das bereinigte EBITDA verzeichnete einen deutlichen Zuwachs. Hier ergab sich eine Steigerung um 12,9 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro. Gleichzeitig legte der Konzernumsatz um 9,3 Prozent auf 17,1 Milliarden Euro zu. Das Umsatzwachstum fiel verglichen mit den Vorquartalen wegen der Auswirkungen des neuen Leasingmodells für Endgeräte in den USA etwas schwächer aus. Auf organischer Basis, also bereinigt um Veränderungen der Wechselkurse und des Konsolidierungskreises, ergab sich im dritten Quartal ein Umsatzplus von 2,2 Prozent und ein Zuwachs beim bereinigten EBITDA von 8,1 Prozent.

„Wir setzen unsere Strategie weiter mit aller Konsequenz um“, erklärte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Hohe Investitionen in Breitbandausbau und Konnektivität bleiben die Basis unseres starken Wachstums.“

Der Konzern investierte im dritten Quartal 2015 ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum gemessen am Cash Capex 2,7 Milliarden Euro. Das waren 8,2 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Trotz der hohen Investitionen stieg auch der Free Cashflow deutlich, und zwar um 16,3 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Dies trug maßgeblich dazu bei, die Netto-Finanzverbindlichkeiten innerhalb von drei Monaten von 48,8 Milliarden Euro auf 47,8 Milliarden Euro zu reduzieren.

Die Deutsche Telekom bestätigt ihre Prognose für das Gesamtjahr 2015. Basierend auf einem zu 2014 konstanten Wechselkurs von 1,33 Dollar/Euro soll das bereinigte EBITDA rund 18,3 Milliarden Euro erreichen und der Free Cashflow bei rund 4,3 Milliarden Euro liegen.

Deutschland – anhaltend starkes Wachstum bei Glasfaseranschlüssen

Die Telekom verzeichnete in Deutschland im dritten Quartal erneut ein deutliches Wachstum in einem wichtigen Innovationsmarkt: Die Zahl der Kunden, die Breitbandkommunikation per Glasfaseranschluss (VDSL und FTTH) nutzen, stieg um weitere 425.000 (Retail und Wholesale).

Das kontinuierliche Wachstum in diesem zukunftsorientierten Marktsegment ist das Ergebnis eines konsequenten Netzausbaus. Im dritten Quartal 2015 gingen weitere 600.000 Haushalte in die Vermarktung. Zum Ende des Berichtsquartals lag die Zahl der Glasfaseranschlüsse bei 3,84 Millionen – ein Anstieg um 75 Prozent innerhalb eines Jahres.

Die Zahl der eigenen Breitbandkunden kletterte im dritten Quartal um 78.000. Der Umsatz der Deutschen Telekom im Breitbandgeschäft nimmt langsam Fahrt auf und wuchs im dritten Quartal um 0,9 Prozent. Ein weiterer Baustein der Wachstumsentwicklung im Breitbandgeschäft sind die Hybrid-Anschlüsse, bei denen die Telekom die Möglichkeiten der Festnetztechnik DSL und der Mobilfunktechnologie LTE bündelt. Im dritten Quartal 2015 stieg die Zahl dieser Anschlüsse um netto 51.000 auf insgesamt 109.000. Im klassischen Festnetzgeschäft verlor die Telekom im dritten Quartal netto 83.000 Anschlüsse. Das ist der niedrigste Wert seit der Erfassung der Anschlussentwicklung vor elf Jahren.

Im Mobilfunkgeschäft bleibt die Deutsche Telekom mit minus 0,4 Prozent klarer Marktführer bei den Serviceumsätzen in Deutschland. Die Entwicklung hin zur mobilen Breitbandkommunikation forcierte die Telekom unter anderem durch den weiteren Ausbau ihres LTE-Netzes. Das Netz deckt inzwischen 87 Prozent der Bevölkerung in Deutschland ab. Im Vergleichsquarter 2014 hatte die Netzabdeckung noch bei 79 Prozent gelegen.

Der Gesamtumsatz des Segments Deutschland stieg im Berichtsquarter im Vergleich zum Vorjahresquarter um 0,1 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sank um 2,4 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro; dies entspricht einer EBITDA-Marge von 40,8 Prozent.

USA – Kundenprognose erneut angehoben

Zum dritten Mal in diesem Jahr erhöhte T-Mobile US die Prognose für die Zahl der neuen eigenen Vertragskunden in 2015. Das Unternehmen erwartet nun 3,8 Millionen bis 4,2 Millionen Neukunden in diesem Segment. Im dritten Quartal gab es hier 1,1 Millionen neue Kunden. Die Gesamtkundenzahl wuchs zwischen Juli und September um 2,3 Millionen auf 61,2 Millionen.

Dieses deutliche Kundenwachstum spiegelt sich zunehmend in den Finanzkennzahlen. Das bereinigte EBITDA stieg im dritten Quartal 2015 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um mehr als 40 Prozent auf 1,9 Milliarden Dollar. Der Gesamtumsatz legte um 6,7 Prozent auf 7,8 Milliarden Dollar zu. Das Umsatzwachstum fiel dabei wegen der Auswirkung des Endgeräte-Leasings unter dem neuen „JUMP! On Demand“-Programm schwächer aus. Im Rahmen dieses Programms werden die Umsätze über die Vertragslaufzeit verteilt verbucht statt wie im bisherigen Vertragsmodell vollständig bei Abschluss.

T-Mobile US setzt weiterhin sehr erfolgreich auf neue Initiativen der „Un-Carrier“-Strategie bei gleichzeitig raschem Netzausbau. Das Unternehmen erreichte das Jahresziel einer Bevölkerungsabdeckung von 300 Millionen Menschen mit der LTE-Technologie bereits Monate früher als geplant im dritten Quartal.

Europa – Netzmodernisierung fortgesetzt

Die Bedeutung der Wachstumsfelder in den europäischen Landesgesellschaften wächst weiter. Der Umsatzanteil aus diesem Geschäft, zu dem unter anderem das mobile Internet und TV zählen, erreichte im dritten Quartal 29 Prozent, 4 Prozentpunkte mehr als noch ein Jahr zuvor. Die TV-Kundenzahl im Segment Europa stieg auf mehr als 3,8 Millionen. Mehr als 400.000 davon entfallen auf Griechenland, wo die Senderechte an der UEFA Champions League das Angebot besonders attraktiv machen.

Die Modernisierung der Netze läuft auf Hochtouren. Im Festnetz sind inzwischen 45 Prozent der Anschlüsse IP-basierte Anschlüsse, 10 Prozentpunkte mehr als zum gleichen Zeitpunkt in 2014. Im Mobilfunk steigt die Netzabdeckung mit dem LTE-Standard weiter. Diese beträgt nun 65 Prozent der Bevölkerung gegenüber 42 Prozent ein Jahr zuvor.

Die Finanzkennzahlen des operativen Segments Europa entwickelten sich leicht rückläufig. Der Umsatz im dritten Quartal lag bei 3,2 Milliarden Euro. Das waren 3,6 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Das bereinigte EBITDA ging gleichzeitig um 3,0 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro zurück.

Systemgeschäft – Umsätze legen zu

In einem unverändert scharfen Wettbewerb gelang es T-Systems im dritten Quartal 2015, die Umsätze mit Großkunden zu steigern. In der Market Unit, also im Wesentlichen das Geschäft mit externen Kunden, stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 4,6 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte verbleibt im Berichtsquartal ein Zuwachs um 3,3 Prozent. Im Wachstumsfeld Cloud stiegen die Umsätze im dritten Quartal um 27 Prozent auf rund 260 Millionen Euro.

Beim Ergebnis gab es einen leichten Rückgang. Das bereinigte EBIT der Market Unit ging gegenüber dem dritten Quartal 2014 um 8 Millionen Euro auf 48 Millionen Euro zurück. Daraus resultiert eine bereinigte EBIT-Marge von 2,7 Prozent nach 3,4 Prozent im Vorjahr. Betrachtet man die ersten neun Monate des Jahres, so beträgt die bereinigte EBIT-Marge 2,3 Prozent nach 0,9 Prozent ein Jahr zuvor.

Konzern Deutsche Telekom im Überblick:

	3. Quartal 2015 in Mio. EUR	3. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2015 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Umsatz	17.099	15.648	9,3	51.369	45.656	12,5	62.658
Anteil Ausland in %	63,6	60,3	3,3p	63,6	59,5	4,1p	60,1
EBITDA	4.581	4.007	14,3	13.275	14.062	(5,6)	17.821
EBITDA bereinigt	5.165	4.575	12,9	14.765	13.125	12,5	17.569
Konzern- überschuss	809	506	59,9	2.308	3.034	(23,9)	2.924
Konzern- überschuss bereinigt	1.040	800	30,0	3.154	2.023	55,9	2.422
Free Cashflow ^a	1.308	1.125	16,3	3.548	3.157	12,4	4.140
Cash Capex ^b	2.813	2.584	8,9	11.572	8.727	32,6	11.844
Cash Capex ^b (vor Spektrum)	2.698	2.493	8,2	7.803	6.755	15,5	9.534
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	47.868	41.809	14,5	47.868	41.809	14,5	42.500
Anzahl Mitarbeiter ^c	226.325	228.588	(1,0)	226.325	228.588	(1,0)	227.811

Anmerkungen zur Tabelle:

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

Operative Segmente:

	3. Quartal 2015 in Mio. EUR	3. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2015 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2014 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2014 in Mio. EUR
Deutschland							
Gesamtumsatz	5.593	5.587	0,1	16.762	16.534	1,4	22.257
EBITDA	2.146	2.236	(4,0)	6.373	6.658	(4,3)	8.556
EBITDA bereinigt	2.269	2.324	(2,4)	6.704	6.810	(1,6)	8.810
Anzahl Mitarbeiter ^a	69.663	68.788	1,3	69.663	68.788	1,3	68.754
USA							
Gesamtumsatz	7.059	5.554	27,1	21.407	15.898	34,7	22.408
EBITDA	1.468	869	68,9	4.160	3.074	35,3	4.244
EBITDA bereinigt	1.702	1.014	67,9	4.579	2.941	55,7	4.296
Europa^b							
Gesamtumsatz	3.198	3.317	(3,6)	9.440	9.605	(1,7)	12.972
EBITDA	1.097	1.142	(3,9)	3.057	3.228	(5,3)	4.301
EBITDA bereinigt	1.148	1.184	(3,0)	3.225	3.309	(2,5)	4.432
Systemgeschäft							
Auftragseingang	1.276	2.351	(45,7)	3.934	5.076	(22,5)	7.456
Gesamtumsatz	2.115	2.068	2,3	6.282	6.307	(0,4)	8.601
davon Market Unit	1.755	1.678	4,6	5.184	5.031	3,0	6.874
EBIT-Marge bereinigt in %	2,6	2,7	(0,1p)	1,8	1,0	0,8p	1,5
ber. EBIT-Marge Market Unit in %	2,7	3,4	(0,7p)	2,3	0,9	1,4p	2,4
EBITDA	43	44	(2,3)	118	280	(57,9)	295
EBITDA bereinigt	185	197	(6,1)	553	623	(11,2)	835

Anmerkungen zur Tabelle:

a Zum Stichtag.

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

Entwicklung der Kundenzahlen

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im dritten Quartal 2015

	30.09.2015 in Tsd.	30.06.2015 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.892	39.465	427	1,1
davon Vertragskunden	23.347	22.984	363	1,6
Festnetz-Anschlüsse	20.354	20.437	(83)	(0,4)
davon IP-basiert (Retail)	6.354	5.763	591	10,3
Breitband-Anschlüsse	12.596	12.518	78	0,6
davon Glasfaser ^a	2.613	2.365	248	10,5
TV (IPTV, Sat)	2.632	2.578	54	2,1
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.231	8.432	(201)	(2,4)
USA				
Mobilfunk-Kunden	61.220	58.908	2.312	3,9
davon eigene Postpaid- Kunden	30.403	29.318	1.085	3,7
davon eigene Prepaid- Kunden	17.162	16.567	595	3,6
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.699	55.807	(108)	(0,2)
davon Vertragskunden	25.438	25.380	58	0,2
Festnetz-Anschlüsse	8.735	8.810	(75)	(0,9)
davon IP-basiert	3.944	3.779	165	4,4
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.114	5.075	39	0,8
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.832	3.768	64	1,7

Anmerkung zur Tabelle:

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

Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich

	30.09.2015 in Tsd.	30.09.2014 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
Deutschland				
Mobilfunk-Kunden	39.892	39.653	239	0,6
davon Vertragskunden	23.347	22.812	535	2,3
Festnetz-Anschlüsse	20.354	20.841	(487)	(2,3)
davon IP-basiert (Retail)	6.354	3.744	2.610	69,7
Breitband-Anschlüsse	12.596	12.340	256	2,1
davon Glasfaser ^a	2.613	1.608	1.005	62,5
TV (IPTV, Sat)	2.632	2.377	255	10,7
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	8.231	8.954	(723)	(8,1)
USA				
Mobilfunk-Kunden	61.220	52.890	8.330	15,7
davon eigene Postpaid- Kunden	30.403	25.909	4.494	17,3
davon eigene Prepaid- Kunden	17.162	16.050	1.112	6,9
Europa				
Mobilfunk-Kunden	55.699	56.087	(388)	(0,7)
davon Vertragskunden	25.438	25.323	115	0,5
Festnetz-Anschlüsse	8.735	9.073	(338)	(3,7)
davon IP-basiert	3.944	3.169	775	24,5
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.114	4.880	234	4,8
TV (IPTV, Sat, Kabel)	3.832	3.670	162	4,4

Anmerkung zur Tabelle:

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

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

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



Deutsche Telekom AG
Corporate Communications

Tel.: 0228 181-49 49

E-Mail: medien@telekom.de

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

<http://twitter.com/deuschetelekom>

Für Smartphone- und Tablet-Nutzer:

Einfach den
QR-Code scannen und
die Präsentation
herunterladen.





DEUTSCHE TELEKOM

Q3/15 RESULTS

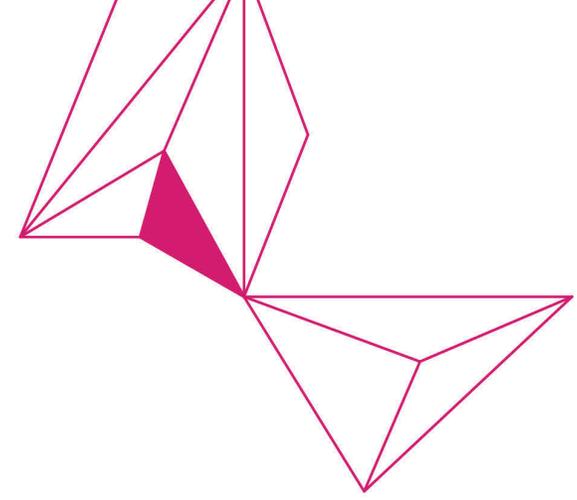
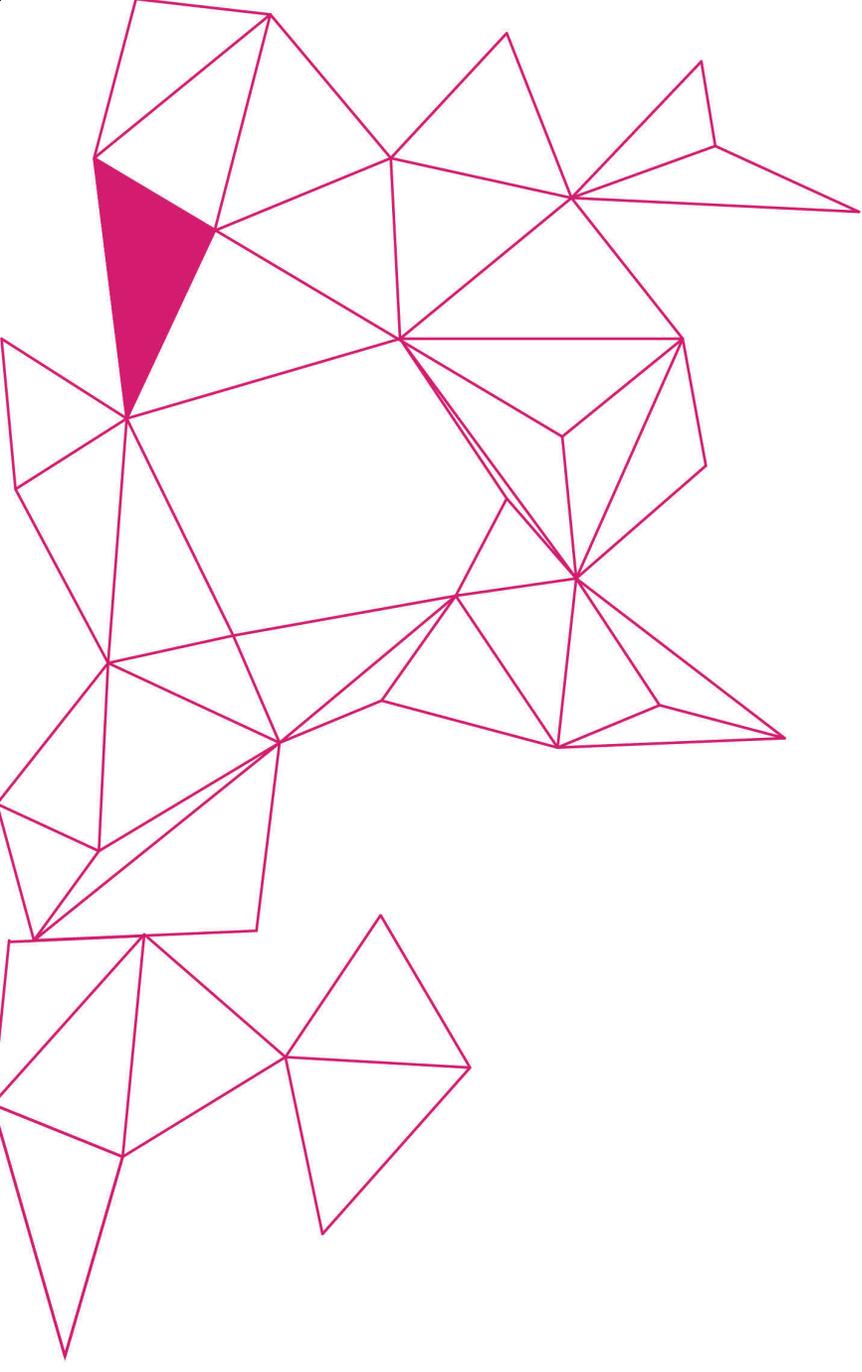


LIFE IS FOR SHARING.

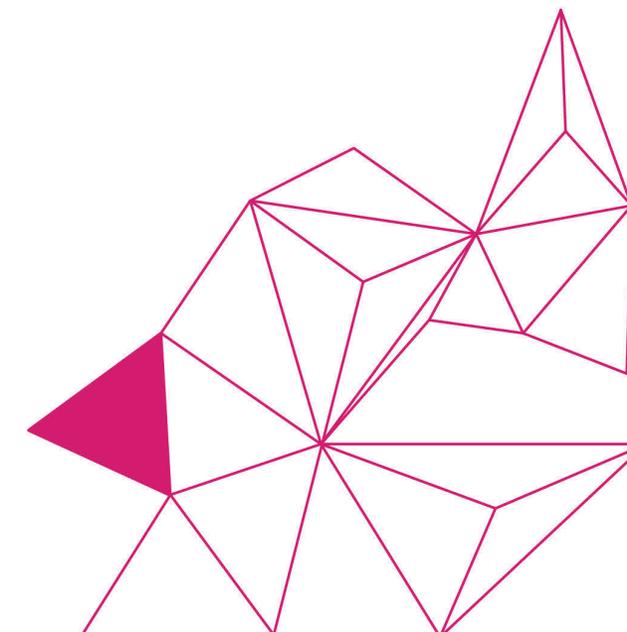
DISCLAIMER

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

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



REVIEW Q3/15



LEADING EUROPEAN TELCO: KEY MESSAGES Q3

- 1** On track for our 2015 guidance and our Capital Markets Day targets. We re-iterate our guidance. Strong growth in all relevant financial KPIs. Germany growing in top-line revenues
- 2** All-IP migration and fiber expansion in Europe and LTE roll-out in Europe and the US well on track. Continued heavy investments in quality differentiation: 7.8 billion €¹ in 9M
- 3** Strong momentum in KPIs (TM US net adds, German fiber/broadband and line losses, Magenta1, European TV and broadband subs)
- 4** T-Mobile continues to lead in growth rates on the US mobile market. Subscriber forecast raised for the third time this year while keeping EBITDA guidance unchanged
- 5** Continued execution in portfolio management to crystallize value: Scout24 and T-Online

1) Excl. spectrum



9M/15: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ MN	Q3			9M		
	2014	2015	Change	2014	2015	Change
REVENUE	15,648	17,099	+9.3%	45,656	51,369	+12.5%
ADJ. EBITDA	4,575	5,165	+12.9%	13,125	14,765	+12.5%
ADJ. NET PROFIT	800	1,040	+30.0%	2,023	3,154	+55.9%
NET PROFIT	506	809	+59.9%	3,034	2,308	-23.9%
ADJ. EPS (IN €)	0.17	0.22	+29.4%	0.45	0.69	+53.3%
EPS (IN €)	0.11	0.18	+63.6%	0.68	0.51	-25.0%
FREE CASH FLOW ¹	1,125	1,308	+16.3%	3,157	3,548	+12.4%
CASH CAPEX ²	2,493	2,698	+8.2%	6,755	7,803	+15.5%
NET DEBT (IN € MN)	41,809	47,868	+14.5%	41,809	47,868	+14.5%

1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q3/14: 91 million €; Q3/15: 115 million €; 9M/14: 1,972 million €; 9M/15: 3,769 million €



LIFE IS FOR SHARING.

TRANSACTIONS: CONTINUED PORTFOLIO TRANSFORMATION

T-ONLINE TRANSACTION

- Merger of T-Online portal business and Interactive Media into Stroer
- DT receives Stroer shares worth 0.4 billion € currently

- **Value crystallization of non-strategic assets with strong partners**

SCOUT24 IPO

- Successful IPO of Scout24 with 0.4 billion € of proceeds for DT
- Total proceeds for Scout24 now at 2.1 billion €

- **Monetization of non-strategic assets**

AIR TO GROUND TRANSACTION

- Partnership with Inmarsat “European Aviation Network” to combine satellite connection with terrestrial based LTE
- Bringing LTE based high speed connectivity to aviation passengers in Europe

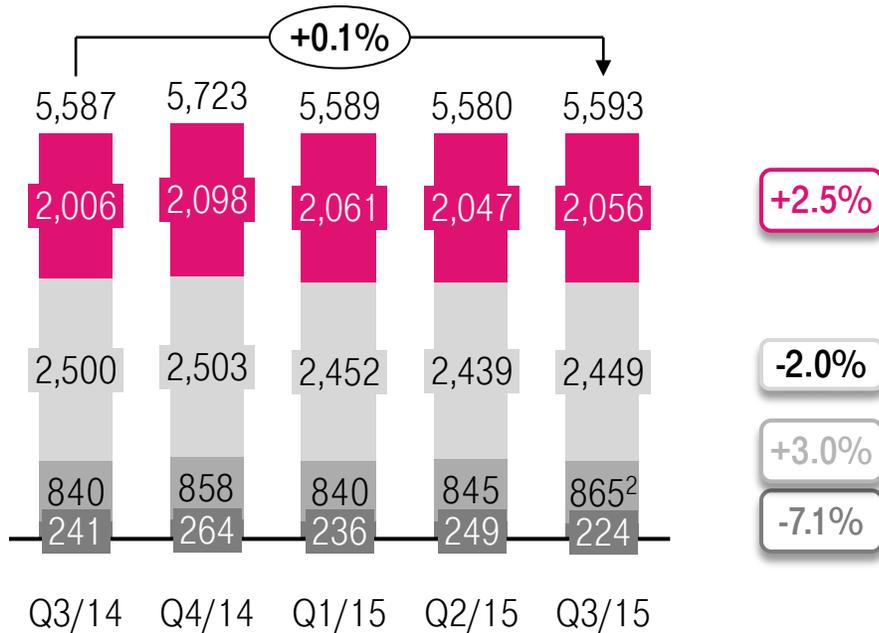
- **Network leadership and seamless connectivity for our customers**



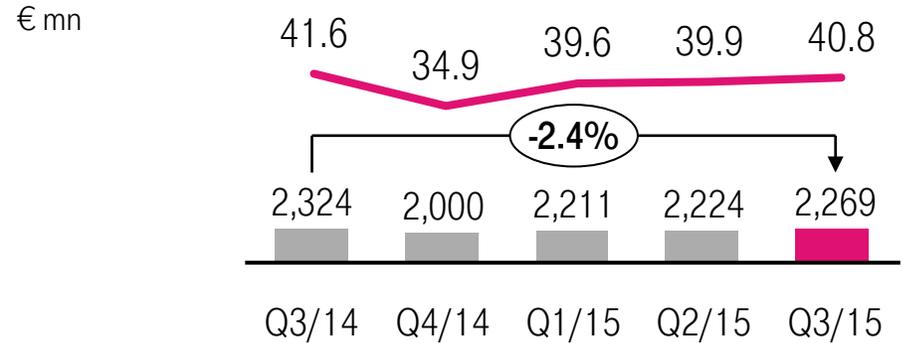
GERMANY: ON TRACK FOR STABLE ADJ. EBITDA IN 2015

REVENUE REPORTED¹

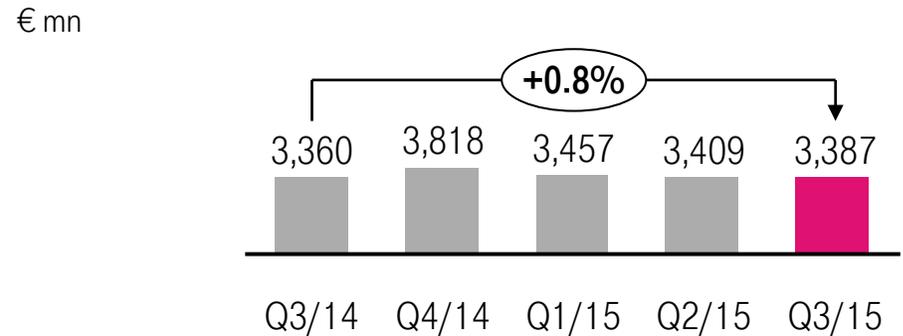
€ mn Mobile Core fixed Wholesale services Others



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



ADJ. OPEX

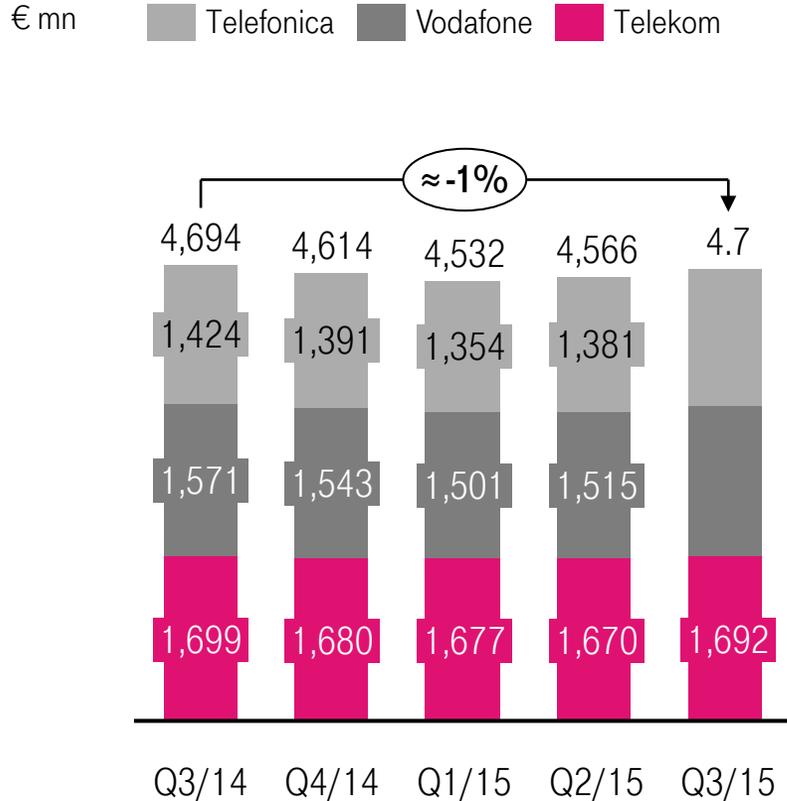


1) Online consumer service revenues in "others" have been allocated to revenues from core fixed since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly

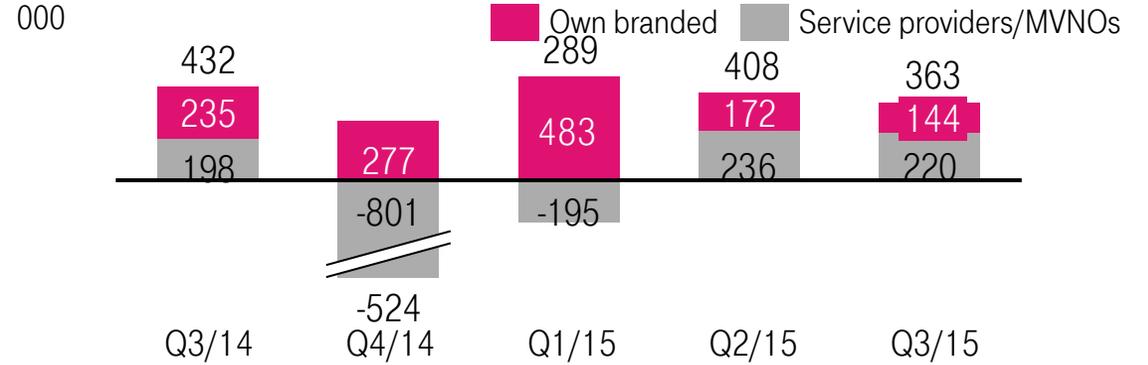
2) Revenue in Q3/15 benefitted from special factor related to settlement agreements concerning charged fees from previous years. Adjusted growth rate at 0.0%

GERMANY MOBILE: CONTINUED MARKET OUTPERFORMANCE

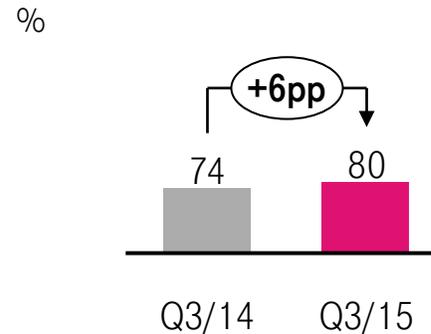
GERMAN MOBILE MARKET SERVICE REVENUE¹



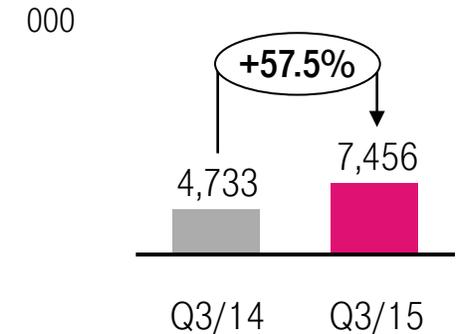
CONTRACT NET ADDS⁴



SMARTPHONE PENETRATION²

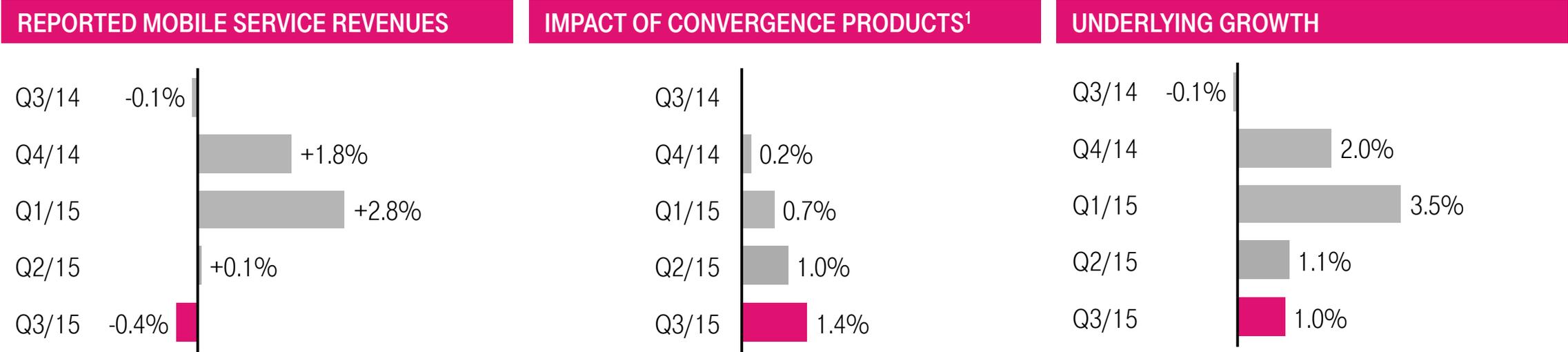


LTE CUSTOMERS³



1) Management estimate 2) Of own branded retail customers 3) Customers using a LTE-device and tariff plan including LTE 4) Figures may not add up due to rounding

GERMAN MOBILE SERVICE REVENUES: HEALTHY UNDERLYING MOMENTUM

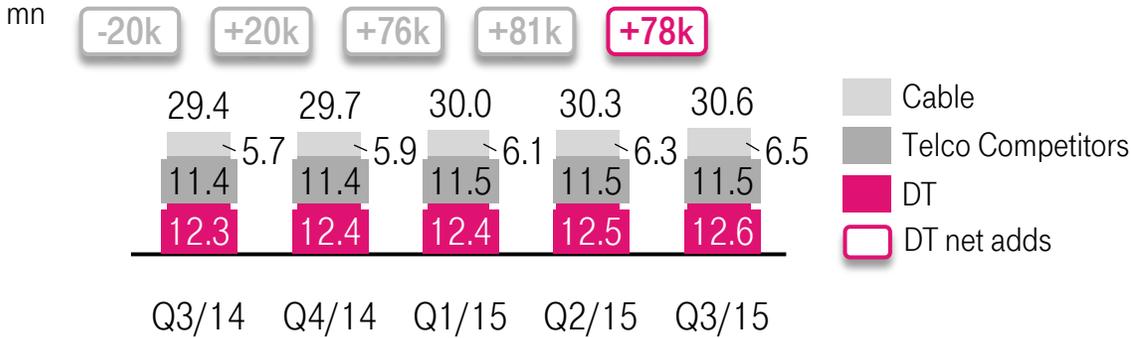


▪ Target of medium term CAGR of ≈1% (without EU roaming impact) reiterated

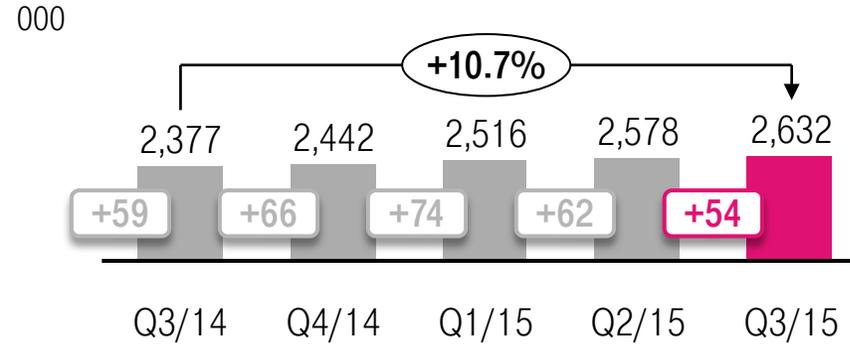
1) Impact of MagentaEINS and Telekom LTE broadband

GERMANY FIXED: STRONG GROWTH WITH FIBER

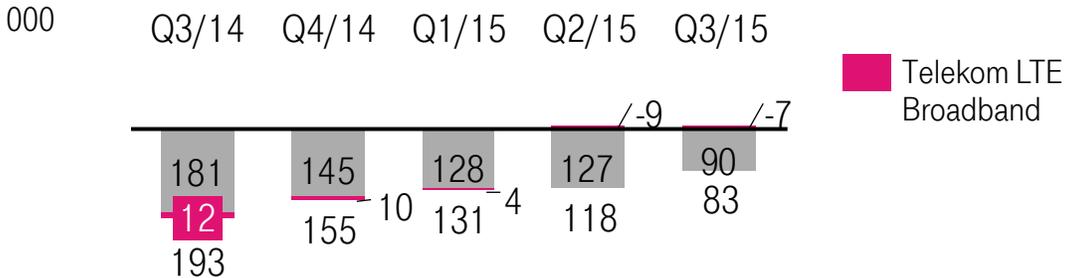
GERMAN BROADBAND MARKET¹



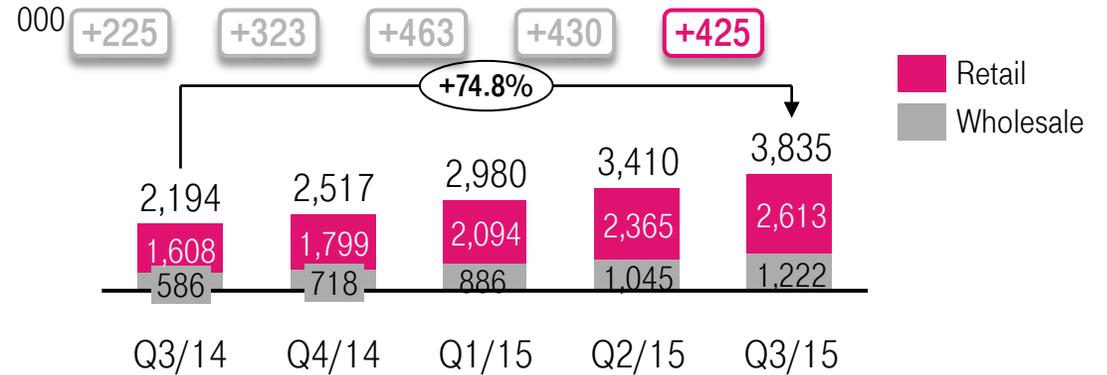
ENTERTAIN CUSTOMERS



LINE LOSSES



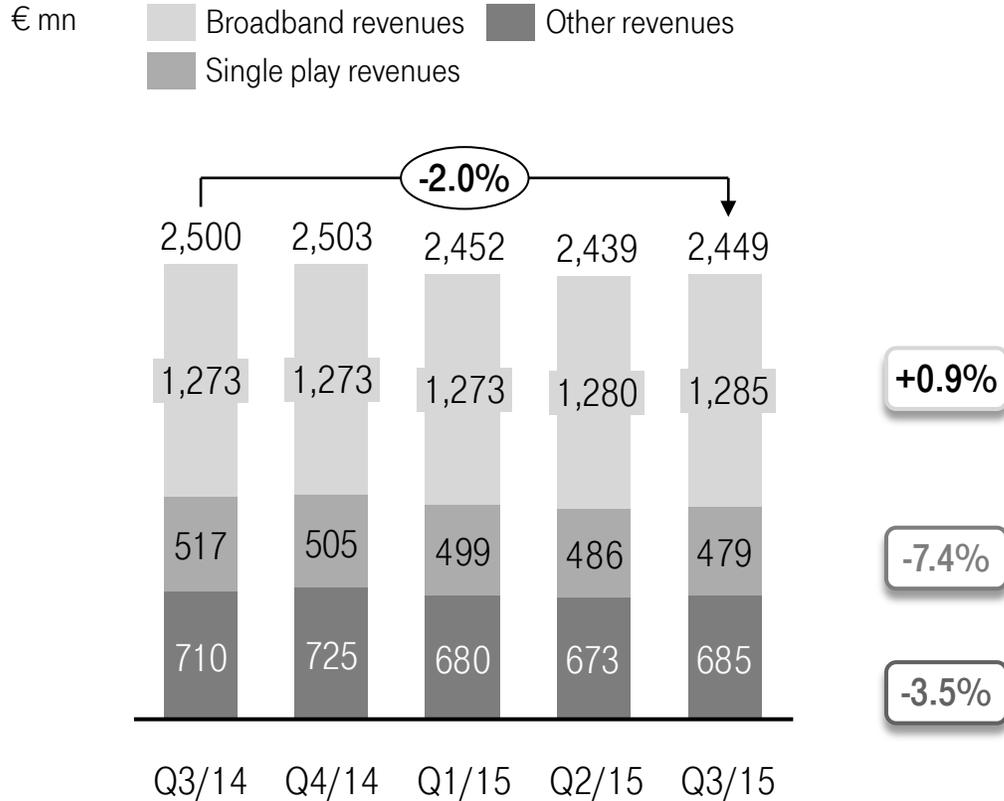
FIBER CUSTOMERS²



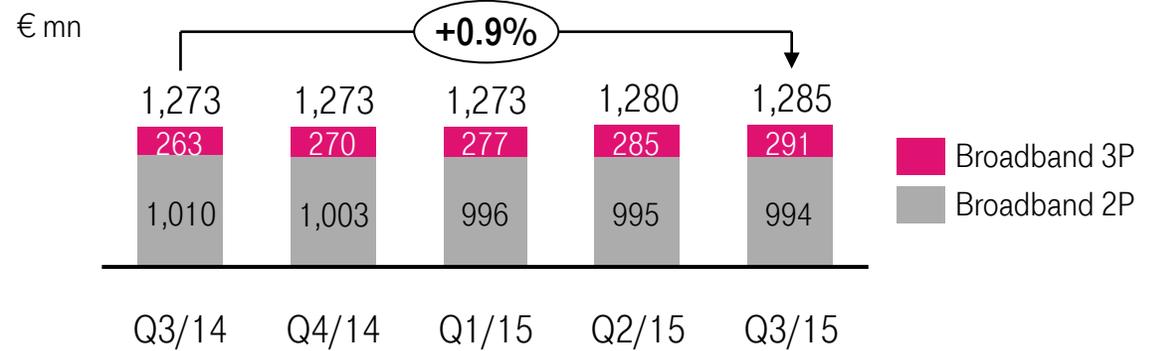
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

GERMANY FIXED: BROADBAND REVENUES GROWING

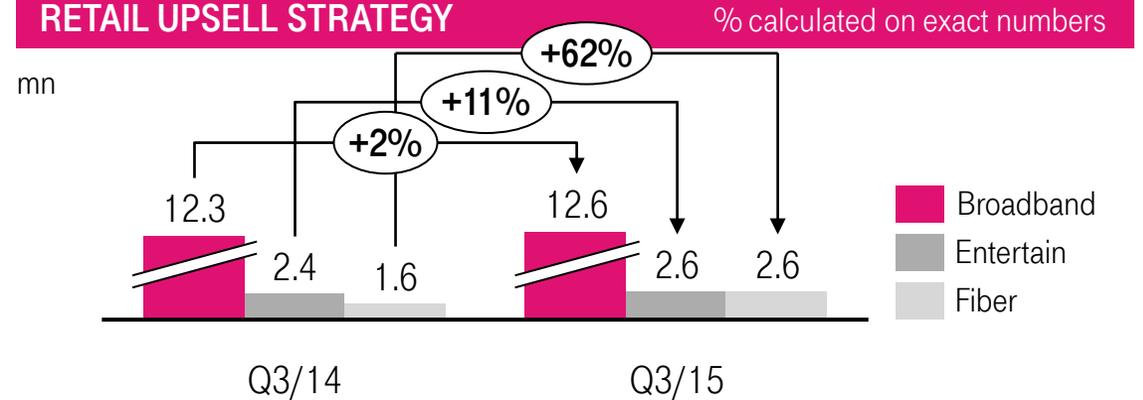
FIXED NETWORK REVENUES (CORE FIXED)¹



BROADBAND REVENUES²



RETAIL UPSELL STRATEGY



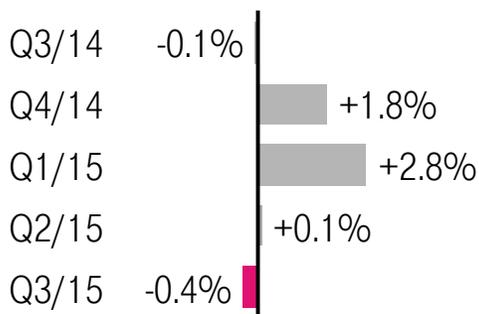
1) Online consumer service revenues have been allocated to revenues from add-on options since Jan. 1st 2015. Prior year figures have been adjusted accordingly.

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

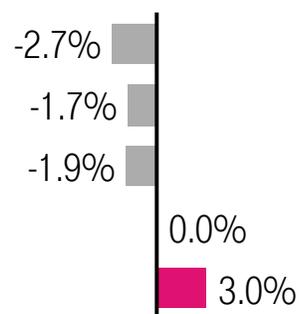
GERMAN TOTAL SERVICE REVENUES: EXECUTION TOWARDS CMD AMBITION LEVELS

GROWTH RATES YOY

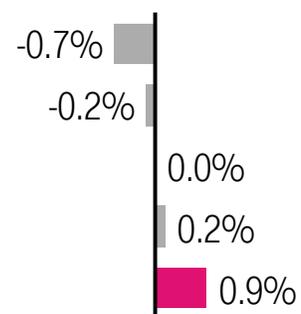
MOBILE SERVICE REVS



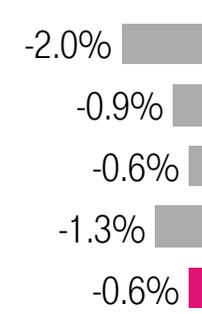
WHOLESALE REVS³



BROADBAND REVS²



TOTAL SERVICE REVS



MEDIUM TERM GUIDANCE

(2014 – 2018 CAGR)

MOBILE SERVICE REVS

≈ +1%¹

WHOLESALE REVS

+0.0%

BROADBAND REVS

+2.0%

TOTAL REVS

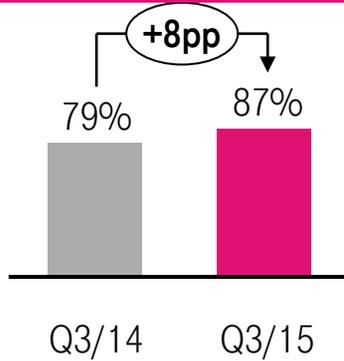
+0.3%¹

1) Without EU roaming impact 2) Percentage changes for Q3/Q4 2014 not restated 3) Revenue in Q3/15 benefitted from special factor related to settlement agreements concerning charged fees from previous years. Adjusted growth rate at 0.0%

GERMANY: INVESTING IN LTE, FIBER AND ALL-IP

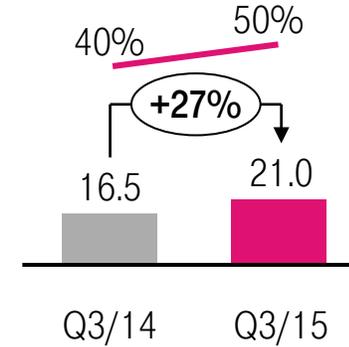
INS - STATUS LTE ROLLOUT

POP Coverage in %¹



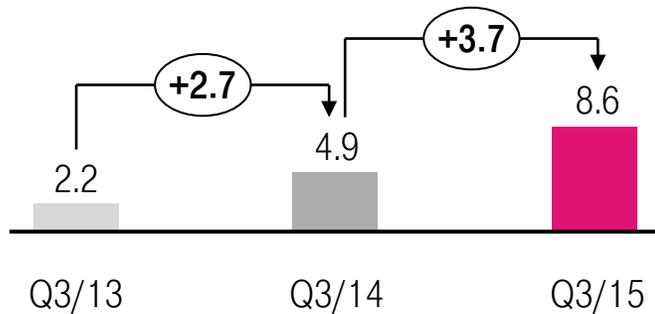
INS - STATUS FIBER ROLLOUT²

Coverage in % and millions of households



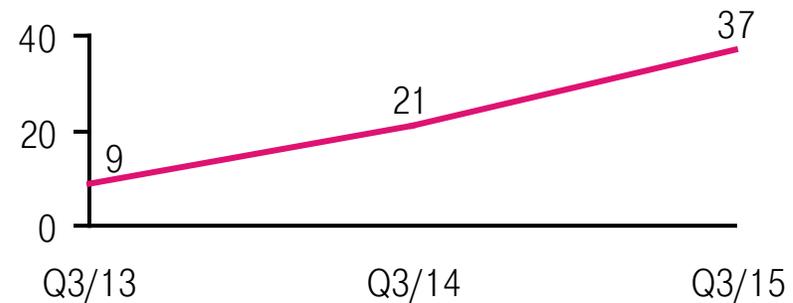
STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)

mn



STATUS IP ACCESSES (RETAIL & WHOLESALE)

in % of lines



Target:
100% of lines
by 2018!

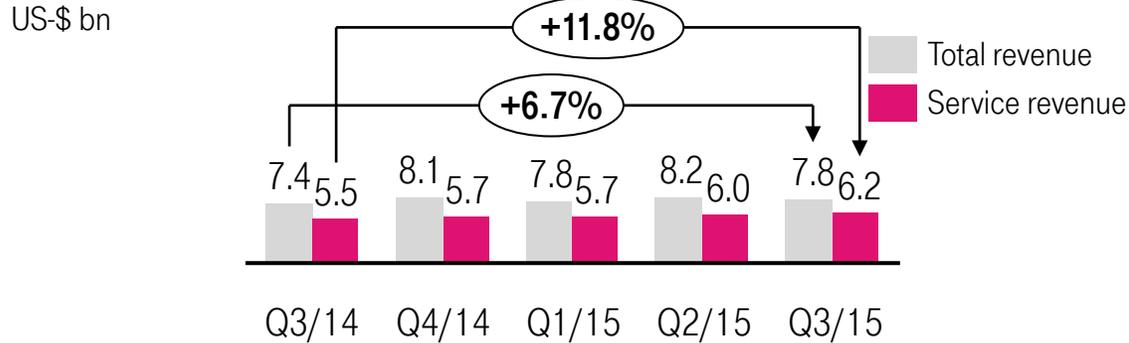
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



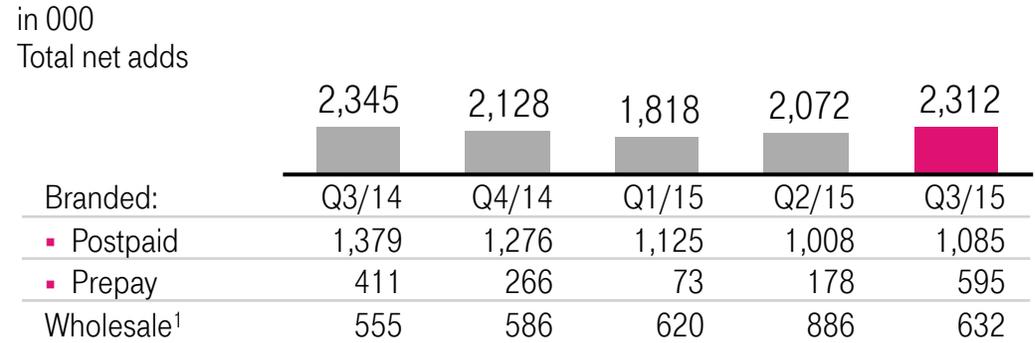
LIFE IS FOR SHARING.

TMUS: 10TH SUCCESSIVE QUARTER OF OVER 1M NET ADDS DRIVING STRONG FINANCIAL GROWTH

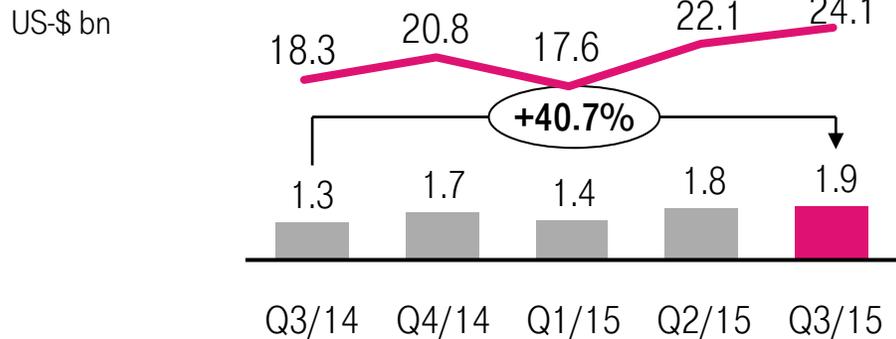
REVENUE AND SERVICE REVENUE



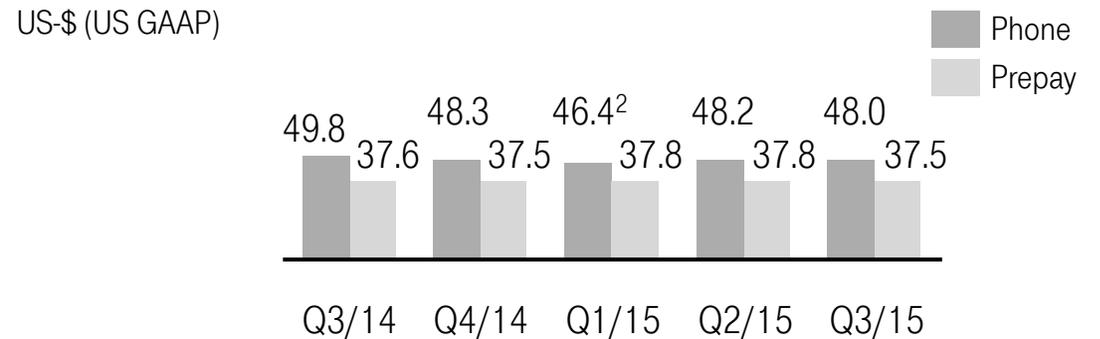
NET ADDS



ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %)



BRANDED CUSTOMERS: POSTPAID PHONE AND PREPAY ARPU



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

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

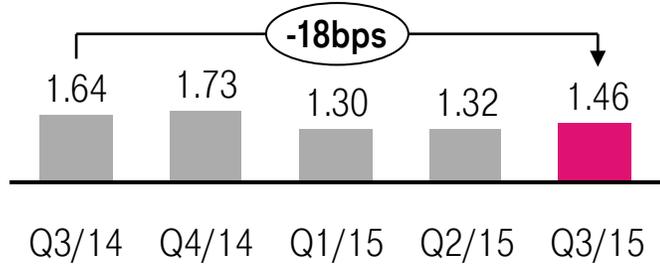


LIFE IS FOR SHARING.

TMUS: KEY DRIVERS TRENDING WELL

BRANDED POSTPAID PHONE CHURN

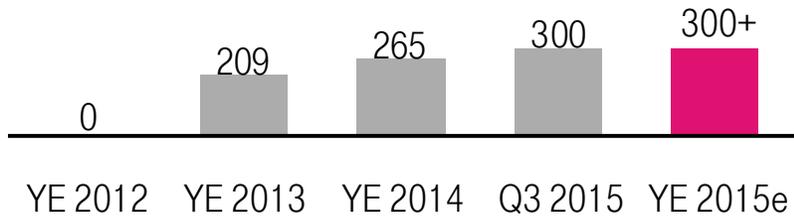
in %



- Positive porting ratios against all carriers

4G LTE COVERED POPS

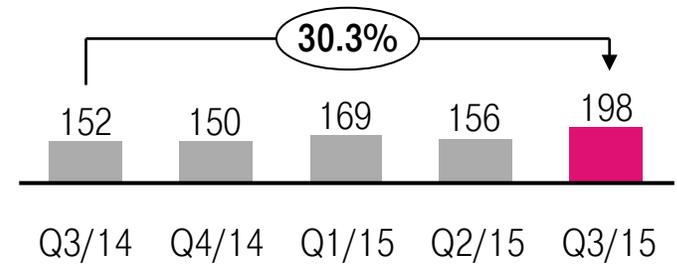
in million



- Year-end 2015 goal of a total 4G LTE POP coverage of 300 million already achieved.

BAD DEBT EXPENSES AND LOSSES FROM FACTORING

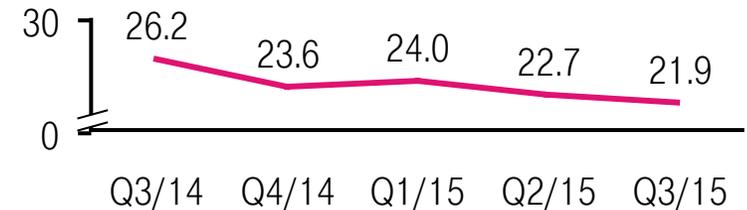
in US\$



- Higher EIP bad debt expense due to seasonal factors and growth of the EIP program in prior quarters

COST OF SERVICE

in % of service revenues

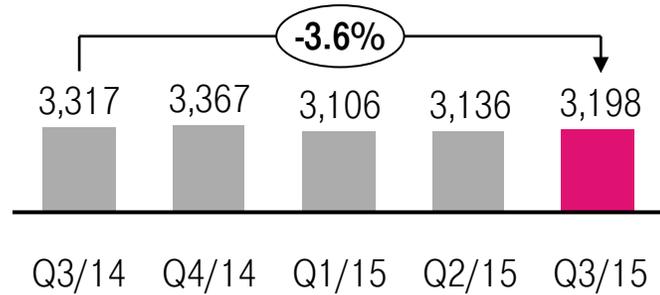


- Benefitting from MetroPCS synergies and lower backhaul expenses

EUROPE: REVENUE TRANSFORMATION CONTINUING AS EXPECTED

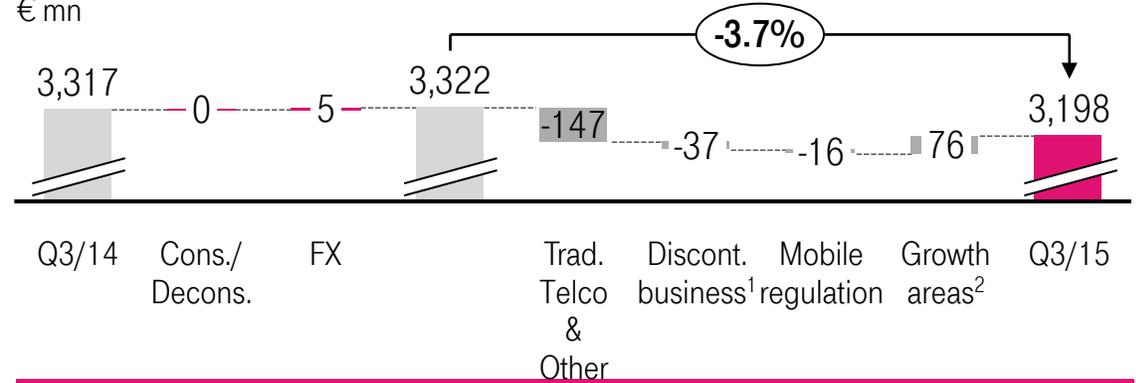
REVENUE AS REPORTED

€ mn



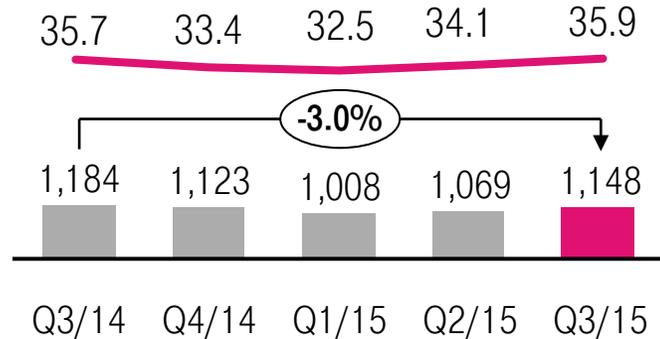
ORGANIC REVENUE DEVELOPMENT

€ mn



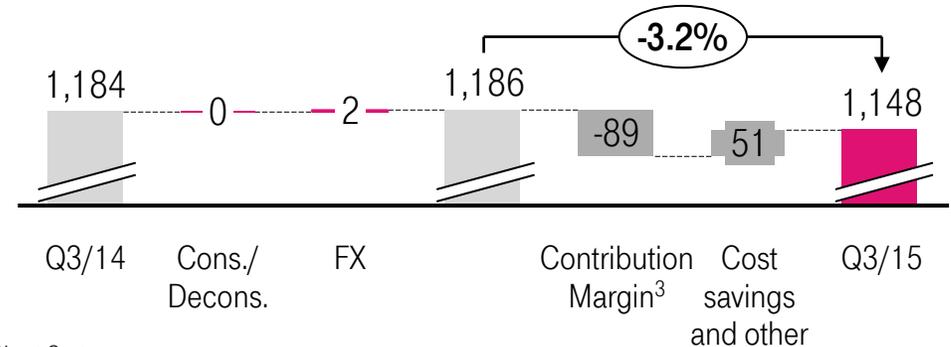
ADJ. EBITDA AND MARGIN (IN %) AS REPORTED

€ mn



ORGANIC ADJ. EBITDA DEVELOPMENT

€ mn



1) International Voice hubbing

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

3) Total Revenues – Direct Cost

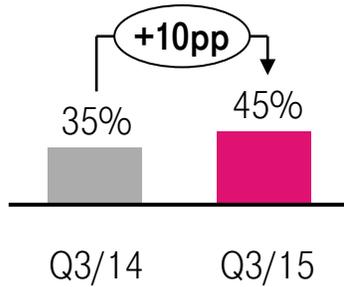


LIFE IS FOR SHARING.

EUROPE: INVESTING IN TECHNOLOGY LEADERSHIP

IP MIGRATION

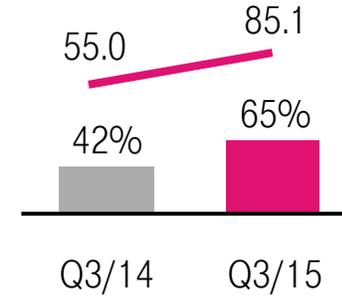
IP share of fixed network access lines



LTE ROLLOUT

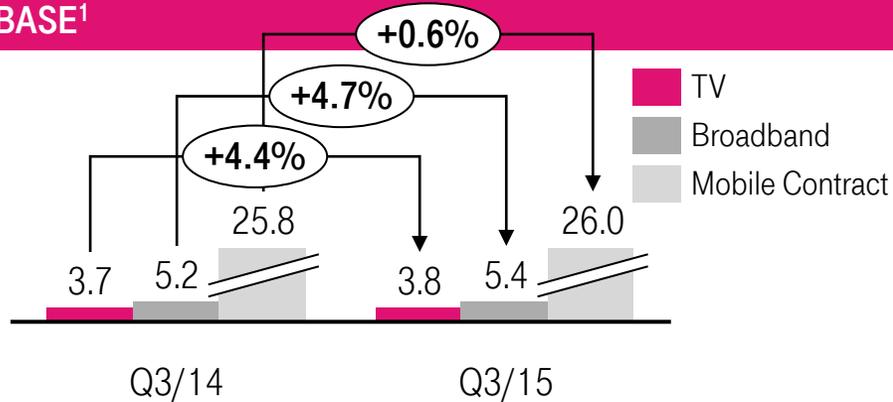
LTE outdoor pop coverage

in mn and %



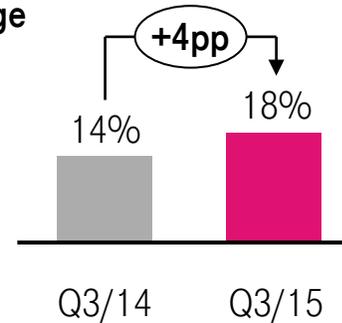
CUSTOMER BASE¹

mn



FIBER ROLLOUT

Fiber household coverage



1) incl. business customers shifted to T-Systems in Hungary as of 1.1.2011.



LIFE IS FOR SHARING.

SYSTEMS SOLUTIONS: MARKET UNIT WITH SHIFT IN REVENUE BASE TO GROWTH AREAS

T-SYSTEMS FINANCIALS

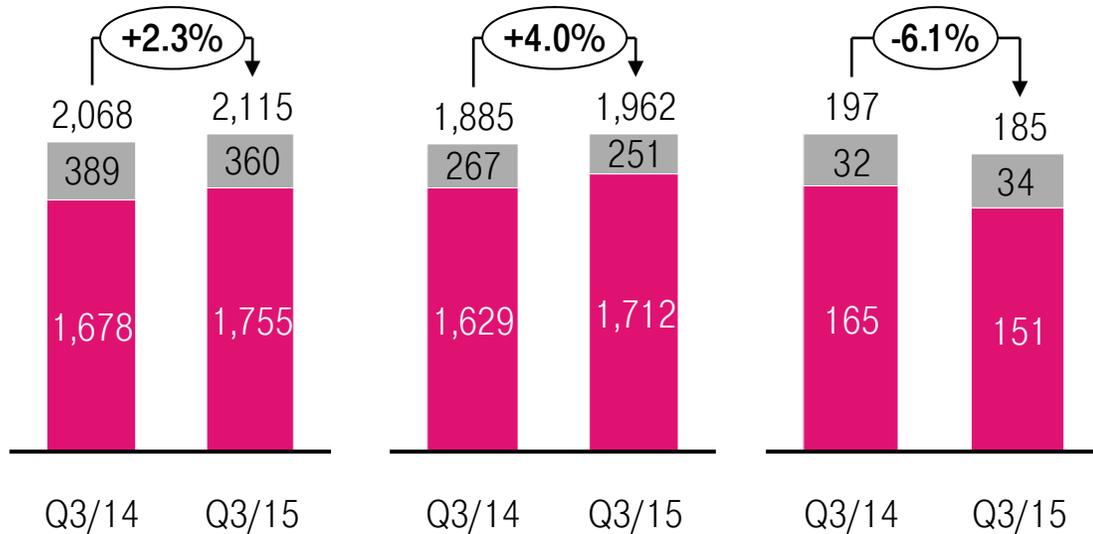
€ mn

TOTAL REVENUE

ADJ. OPEX¹

ADJ. EBITDA

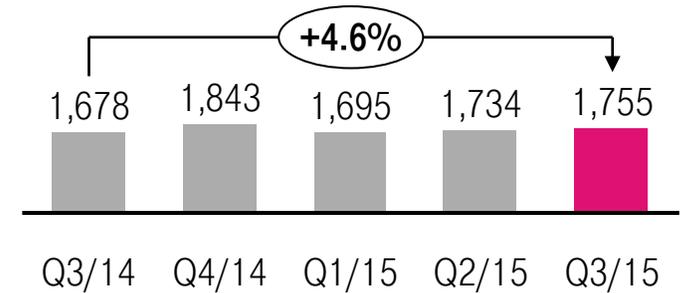
■ TelHT ■ MU



1) Figures may not add up due to rounding /elimination

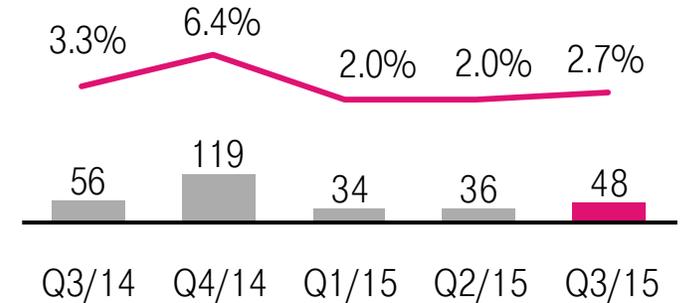
REVENUE MARKET UNIT

€ mn



ADJ. EBIT AND MARGIN MARKET UNIT

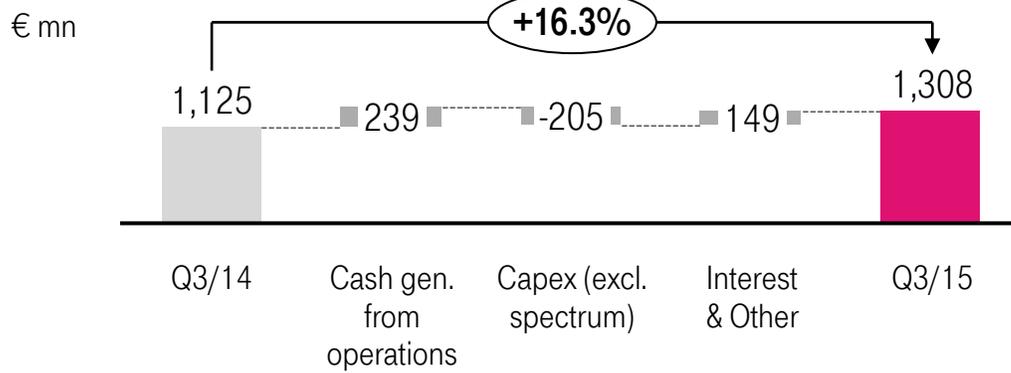
%
€ mn



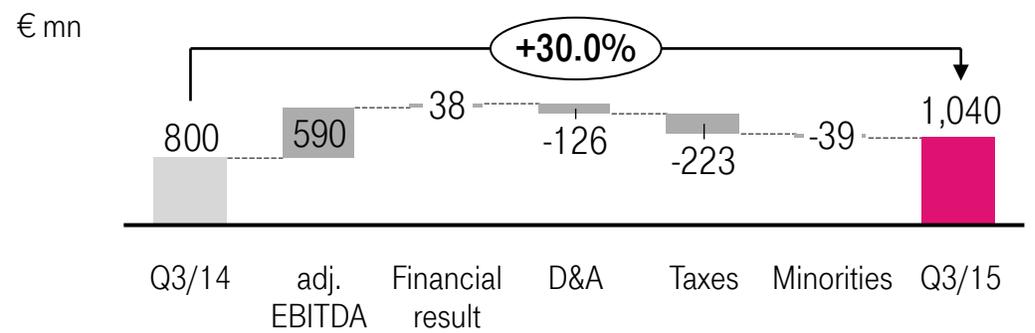
LIFE IS FOR SHARING.

FINANCIALS: ADJ. EBITDA DRIVING FCF AND NET INCOME

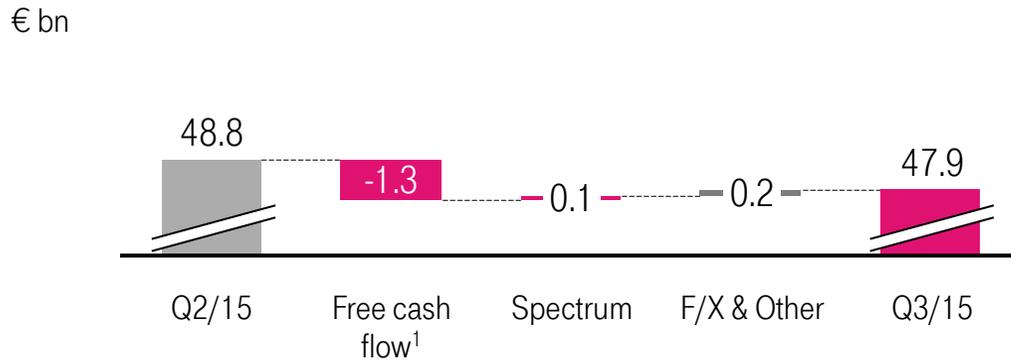
FREE CASH FLOW Q3/15¹



ADJ. NET INCOME Q3/15



NET DEBT DEVELOPMENT Q3/15²



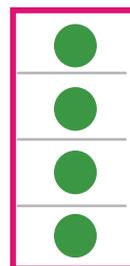
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment (Q3/14: 91 million €; Q3/15: 115 million €)

2) Figures may not add up due to rounding

FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS WITHIN THE TARGET CORRIDOR

€ BN	30/09/2014	31/12/2014	31/03/2015	30/06/2015	30/09/2015
BALANCE SHEET TOTAL	125.0	129.4	137.5	135.0	135.2
SHAREHOLDERS' EQUITY	34.0	34.1	37.0	36.0	36.5
NET DEBT	41.8	42.5	46.3	48.8	47.9
NET DEBT/ADJ. EBITDA ¹	2.4	2.4	2.6	2.6	2.5
EQUITY RATIO	27.2%	26.3%	26.9%	26.6%	27.0%

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



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

BBB+	stable outlook
Baa1	stable outlook
BBB+	stable outlook

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

EXECUTING OUR STRATEGY

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



CONFERENCE CALL WITH Q&A SESSION

The conference call will be held on **November 5 at 2:00 PM CET, 1:00 PM GMT, 8 AM ET.**

DT Participants: **Tim Höttges** (CEO), **Thomas Dannenfeldt** (CFO), **Hannes Wittig** (Head of IR)

WEBCAST

- The **link to the webcast** will be provided here 20 minutes before the call starts: www.telekom.com/15Q3

NEW

To ask a question, **just type your question into the box below the stream.**

- We webcast in **HD Voice Quality**
- The **recording will be uploaded to YouTube** after the call.

DIAL-IN

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

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



LIFE IS FOR SHARING.

FURTHER QUESTIONS

PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

INVESTOR RELATIONS CONTACT DETAILS

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

E-Mail investor.relations@telekom.de

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



IR WEBPAGE

www.telekom.com/investors



IR TWITTER ACCOUNT

www.twitter.com/DT_IR

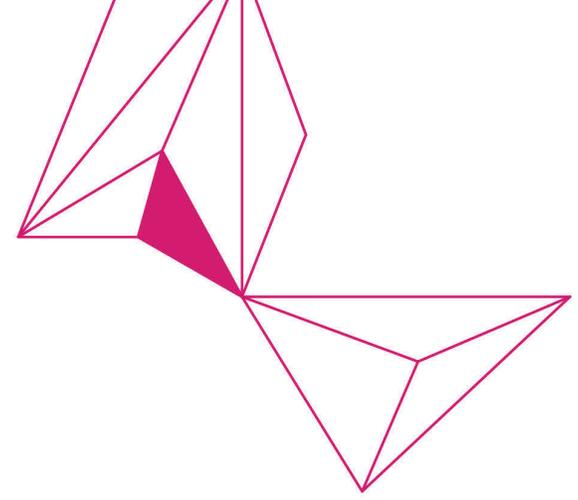
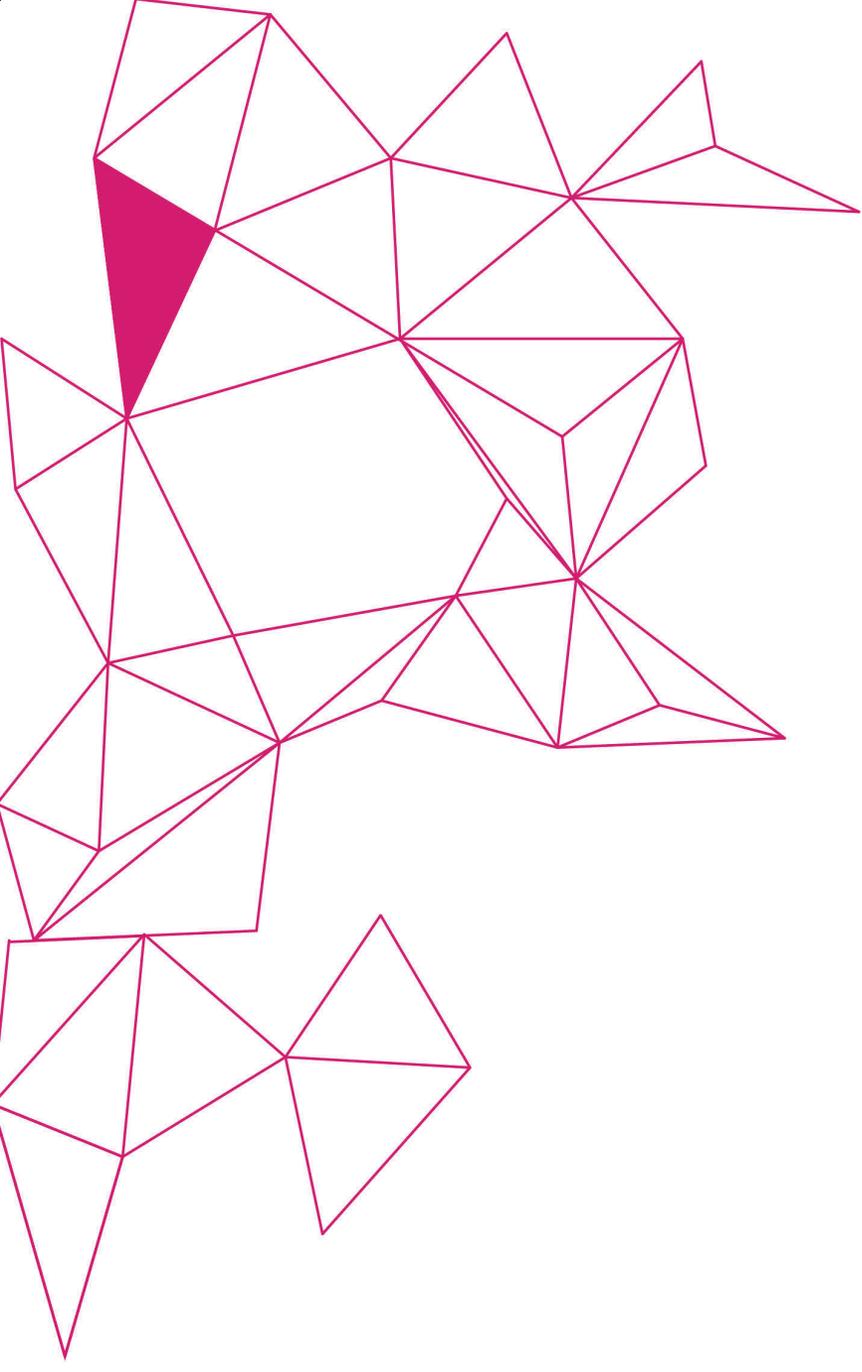


IR YOUTUBE PLAYLIST

www.youtube.com/deutschetelekom



LIFE IS FOR SHARING.



THANK YOU!



BACKUP Q3 2015

DEUTSCHE TELEKOM

 Q3 2015

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

Investor Relations, Bonn office

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



LIFE IS FOR SHARING.

CONTENT

At a Glance	4		
Excellent market position	7		
<hr/>			
GROUP			
Adjusted for special factors	8		
EBITDA reconciliation	9		
As reported	10		
Special factors in the consolidated income statement	11		
Details on special factors	12		
Change in the composition of the group	14		
Consolidated statement of financial position	16		
Provisions for pensions	18		
Maturity profile	19		
Liquidity reserves	20		
Net debt	21		
Net debt development	22		
Cash capex	23		
Free cash flow	24		
Personnel	25		
Exchange rates	26		
<hr/>			
		GERMANY	
		Financials	29
		EBITDA reconciliation	30
		Operational	31
		Additional information	32
<hr/>			
		UNITED STATES	
		Financials	45
		EBITDA reconciliation	46
		Operational	47
		Additional information	49
<hr/>			
		EUROPE	
		Financials	55
		EBITDA reconciliation	56
		Greece	58
		Romania	60
		Hungary	62
		Poland	64
		Czech Republic	66
<hr/>			
		EUROPE	
		Netherlands	68
		Croatia	69
		Slovakia	71
		Austria	73
<hr/>			
		SYSTEMS SOLUTIONS	
		Financials	76
		EBITDA reconciliation	77
<hr/>			
		GHS	
		Financials	80
		EBITDA reconciliation	81
		EE	82
<hr/>			
		GLOSSARY	84

GROUP

AT A GLANCE I¹

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
GROUP		15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	17.099	9,3	45.656	51.369	12,5
Germany		5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.593	0,1	16.534	16.762	1,4
United States		5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	7.059	27,1	15.898	21.407	34,7
Europe		3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	3.198	(3,6)	9.605	9.440	(1,7)
Systems Solutions		2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	2.115	2,3	6.307	6.282	(0,4)
Group Headquarters & Group Services		596	688	2.516	565	584	555	(6,9)	1.828	1.704	(6,8)
Reconciliation		(1.474)	(1.580)	(6.096)	(1.324)	(1.481)	(1.421)	3,6	(4.516)	(4.226)	6,4
NET REVENUE											
Germany		5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	5.248	0,1	15.529	15.748	1,4
United States		5.554	6.509	22.405	6.904	7.444	7.058	27,1	15.896	21.406	34,7
Europe		3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	3.123	(3,1)	9.314	9.213	(1,1)
Systems Solutions		1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	1.529	4,4	4.390	4.542	3,5
Group Headquarters & Group Services		162	239	766	155	164	141	(13,0)	527	460	(12,7)
GROUP		15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	17.099	9,3	45.656	51.369	12,5
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)											
Germany		2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	2.269	(2,4)	6.810	6.704	(1,6)
United States		1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	1.702	67,9	2.941	4.579	55,7
Europe		1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	1.148	(3,0)	3.309	3.225	(2,5)
Systems Solutions		197	212	835	154	214	185	(6,1)	623	553	(11,2)
Group Headquarters & Group Services		(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	(133)	8,3	(423)	(231)	45,4
Reconciliation		1	(2)	(137)	(2)	(57)	(6)	n.a.	(135)	(65)	51,9
GROUP		4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	5.165	12,9	13.125	14.765	12,5
Proportional EBITDA		3.838	3.608	14.624	3.820	4.173	4.236	10,4	11.016	12.229	11,0

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

GROUP

AT A GLANCE II¹

	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)										
Germany	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	40,8	(0,8p)	41,2	40,1	(1,1p)
United States	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	24,1	5,8p	18,5	21,4	2,9p
Europe	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	35,9	0,2p	34,5	34,2	(0,3p)
Systems Solutions	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	8,7	(0,8p)	9,9	8,8	(1,1p)
Group Headquarters & Group Services	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	(24,0)	0,3p	(23,1)	(13,6)	9,5p
GROUP	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	30,2	1,0p	28,7	28,7	0,0p
CASH CAPEX										
Germany	1.009	1.075	3.807	949	2.622	1.073	6,3	2.732	4.644	70,0
United States	870	1.115	5.072	2.729	1.230	1.103	26,8	3.957	5.062	27,9
Europe	457	637	2.101	494	299	398	(12,9)	1.464	1.191	(18,6)
Systems Solutions	319	345	1.171	252	279	288	(9,7)	826	819	(0,8)
Group Headquarters & Group Services	94	141	381	96	65	69	(26,6)	240	230	(4,2)
Reconciliation	(165)	(196)	(688)	(91)	(165)	(118)	28,5	(492)	(374)	24,0
GROUP	2.584	3.117	11.844	4.429	4.330	2.813	8,9	8.727	11.572	32,6
- thereof spectrum investment	91	338	2.310	1.899	1.755	115	26,4	1.972	3.769	91,1
NET PROFIT (LOSS)										
adjusted for special factors	800	399	2.422	1.036	1.078	1.040	30,0	2.023	3.154	55,9
as reported	506	(110)	2.924	787	712	809	59,9	3.034	2.308	(23,9)
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)	1.125	983	4.140	865	1.375	1.308	16,3	3.157	3.548	12,4
Proportional free cash flow	944	636	3.581	869	1.228	1.092	15,7	2.945	3.189	8,3
NET DEBT	41.809	42.500	42.500	46.310	48.835	47.868	14,5	41.809	47.868	14,5

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

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

DT GROUP

EXCELLENT MARKET POSITION¹

	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2015	2015	2015	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)	2,3,4	17.232	17.368	17.484	17.602	17.719	117	0,7	487	2,8
Germany		12.340	12.361	12.437	12.518	12.596	78	0,6	256	2,1
Europa		4.880	4.995	5.038	5.075	5.114	39	0,8	234	4,8
Greece		1.333	1.365	1.392	1.426	1.457	31	2,2	124	9,3
Romania		1.196	1.199	1.192	1.186	1.181	(5)	(0,4)	(15)	(1,3)
Hungary		887	922	940	948	966	18	1,9	79	8,9
Czech Republic		132	131	143	141	136	(5)	(3,5)	4	3,0
Croatia		617	653	644	642	638	(4)	(0,6)	21	3,4
Slovakia		441	448	454	459	465	6	1,3	24	5,4
other		273	277	272	273	275	2	0,7	2	0,7
FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)	3,4,5	29.985	29.790	29.542	29.312	29.153	(159)	(0,5)	(832)	(2,8)
Germany		20.841	20.686	20.555	20.437	20.354	(83)	(0,4)	(487)	(2,3)
Europa		9.073	9.033	8.922	8.810	8.735	(75)	(0,9)	(338)	(3,7)
Greece		2.645	2.624	2.599	2.591	2.577	(14)	(0,5)	(68)	(2,6)
Romania		2.272	2.239	2.189	2.153	2.117	(36)	(1,7)	(155)	(6,8)
Hungary		1.611	1.645	1.644	1.606	1.614	8	0,5	3	0,2
Poland		0	0	12	18	17	(1)	(5,6)	17	n.a.
Czech Republic		132	131	155	152	147	(5)	(3,3)	15	11,4
Croatia		1.094	1.076	1.052	1.038	1.020	(18)	(1,7)	(74)	(6,8)
Slovakia		898	894	875	864	858	(6)	(0,7)	(40)	(4,5)
other		421	423	395	389	385	(4)	(1,0)	(36)	(8,6)
MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)	3,6	149.139	150.513	152.401	154.718	157.358	2.640	1,7	8.219	5,5
Germany		39.653	38.989	39.200	39.465	39.892	427	1,1	239	0,6
United States		52.890	55.018	56.836	58.908	61.220	2.312	3,9	8.330	15,7
Europa		56.087	55.992	55.849	55.807	55.699	(108)	(0,2)	(388)	(0,7)
Greece		7.336	7.280	7.308	7.387	7.428	41	0,6	92	1,3
Romania		5.945	6.047	6.008	6.015	5.905	(110)	(1,8)	(40)	(0,7)
Hungary		4.933	4.964	4.948	4.938	4.935	(3)	(0,1)	2	n.a.
Poland		15.728	15.702	15.794	15.827	15.696	(131)	(0,8)	(32)	(0,2)
Czech Republic		5.993	6.000	5.993	5.996	5.981	(15)	(0,3)	(12)	(0,2)
Croatia		2.332	2.252	2.214	2.241	2.323	82	3,7	(9)	(0,4)
Netherlands		3.964	3.900	3.830	3.689	3.686	(3)	(0,1)	(278)	(7,0)
Slovakia		2.228	2.220	2.202	2.196	2.204	8	0,4	(24)	(1,1)
Austria		4.022	4.020	3.956	3.934	3.962	28	0,7	(60)	(1,5)
other		3.604	3.607	3.596	3.585	3.579	(6)	(0,2)	(25)	(0,7)

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

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

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

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

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

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

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.648	17.013	62.669	16.842	17.464	17.075	9,1	45.656	51.381	12,5
Cost of sales		(9.305)	(10.432)	(37.705)	(10.041)	(10.479)	(9.517)	(2,3)	(27.273)	(30.037)	(10,1)
GROSS PROFIT		6.343	6.581	24.964	6.801	6.985	7.558	19,2	18.383	21.344	16,1
Selling expenses		(3.341)	(3.819)	(13.699)	(3.878)	(3.660)	(4.037)	(20,8)	(9.880)	(11.575)	(17,2)
General and administrative expenses		(1.040)	(1.095)	(4.182)	(1.151)	(1.266)	(1.274)	(22,5)	(3.087)	(3.691)	(19,6)
Other operating income		286	331	1.117	397	301	233	(18,5)	786	931	18,4
Other operating expenses		(322)	(288)	(1.145)	(279)	(13)	(90)	72,0	(857)	(382)	55,4
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.926	1.710	7.055	1.890	2.347	2.390	24,1	5.345	6.627	24,0
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	12,3	10,1	11,3	11,2	13,4	14,0	1,7p	11,7	12,9	1,2p
Profit (loss) from financial activities		(694)	(789)	(2.784)	(441)	(749)	(656)	5,5	(1.995)	(1.846)	7,5
of which: finance costs		(610)	(556)	(2.340)	(600)	(579)	(580)	4,9	(1.784)	(1.759)	1,4
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		1.232	921	4.271	1.449	1.598	1.734	40,7	3.350	4.781	42,7
Income taxes		(349)	(399)	(1.474)	(366)	(444)	(572)	(63,9)	(1.075)	(1.382)	(28,6)
PROFIT (LOSS)		883	522	2.797	1.083	1.154	1.162	31,6	2.275	3.399	49,4
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		83	123	375	47	76	122	47,0	252	245	(2,8)
NET PROFIT (LOSS)		800	399	2.422	1.036	1.078	1.040	30,0	2.023	3.154	55,9
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.649)	(2.734)	(10.514)	(2.684)	(2.679)	(2.775)	(4,8)	(7.780)	(8.138)	(4,6)
EBITDA		4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	5.165	12,9	13.125	14.765	12,5
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	30,2	1,0p	28,7	28,7	0,0p

GROUP

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	17.099	9,3	45.656	51.369	12,5
NET PROFIT (LOSS)		506	(110)	2.924	787	712	809	59,9	3.034	2.308	(23,9)
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		36	68	320	2	47	59	63,9	252	108	(57,1)
= Profit (loss)		542	(42)	3.244	789	759	868	60,1	3.286	2.416	(26,5)
- Income taxes		(113)	(182)	(1.106)	(234)	(283)	(260)	n.a.	(924)	(777)	15,9
= Profit (loss) before income taxes = EBT		655	140	4.350	1.023	1.042	1.128	72,2	4.210	3.193	(24,2)
- Profit (loss) from financial activities		(703)	(831)	(2.897)	(443)	(764)	(657)	6,5	(2.066)	(1.864)	9,8
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.358	971	7.247	1.466	1.806	1.785	31,4	6.276	5.057	(19,4)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(2.728)	(2.796)	(5,5)	(7.786)	(8.218)	(5,5)
= EBITDA		4.007	3.759	17.821	4.160	4.534	4.581	14,3	14.062	13.275	(5,6)
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	25,6	22,1	28,4	24,7	26,0	26,8	1,2p	30,8	25,8	(5,0p)
- Special factors affecting EBITDA		(568)	(685)	252	(414)	(492)	(584)	(2,8)	937	(1.490)	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS		4.575	4.444	17.569	4.574	5.026	5.165	12,9	13.125	14.765	12,5
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	29,2	26,1	28,0	27,2	28,8	30,2	1,0p	28,7	28,7	0,0p

DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
NET REVENUE		15.648	17.002	62.658	16.842	17.428	17.099	9,3	45.656	51.369	12,5
Cost of sales		(9.602)	(10.798)	(38.539)	(10.238)	(10.852)	(10.006)	(4,2)	(27.741)	(31.096)	(12,1)
GROSS PROFIT		6.046	6.204	24.119	6.604	6.576	7.093	17,3	17.915	20.273	13,2
Selling expenses		(3.390)	(3.890)	(13.898)	(3.938)	(3.754)	(4.080)	(20,4)	(10.008)	(11.772)	(17,6)
General and administrative expenses		(1.170)	(1.257)	(4.721)	(1.223)	(1.316)	(1.288)	(10,1)	(3.464)	(3.827)	(10,5)
Other operating income		278	343	3.231	397	337	233	(16,2)	2.888	967	(66,5)
Other operating expenses		(406)	(429)	(1.484)	(374)	(37)	(173)	57,4	(1.055)	(584)	44,6
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)		1.358	971	7.247	1.466	1.806	1.785	31,4	6.276	5.057	(19,4)
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	8,7	5,7	11,6	8,7	10,4	10,4	1,7p	13,7	9,8	(3,9p)
Profit (loss) from financial activities		(703)	(831)	(2.897)	(443)	(764)	(657)	6,5	(2.066)	(1.864)	9,8
of which: finance costs		(610)	(556)	(2.340)	(600)	(577)	(579)	5,1	(1.784)	(1.756)	1,6
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)		655	140	4.350	1.023	1.042	1.128	72,2	4.210	3.193	(24,2)
Income taxes		(113)	(182)	(1.106)	(234)	(283)	(260)	n.a.	(924)	(777)	15,9
PROFIT (LOSS)		542	(42)	3.244	789	759	868	60,1	3.286	2.416	(26,5)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		36	68	320	2	47	59	63,9	252	108	(57,1)
NET PROFIT (LOSS)		506	(110)	2.924	787	712	809	59,9	3.034	2.308	(23,9)
Depreciation, amortization and impairment losses		(2.649)	(2.788)	(10.574)	(2.694)	(2.728)	(2.796)	(5,5)	(7.786)	(8.218)	(5,5)
EBITDA		4.007	3.759	17.821	4.160	4.534	4.581	14,3	14.062	13.275	(5,6)
EBITDA margin (EBITDA / net revenue)	%	25,6	22,1	28,4	24,7	26,0	26,8	1,2p	30,8	25,8	(5,0p)

GROUP

SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €
NET REVENUE		0	(11)	(11)	0	(36)	24	0	(12)
Cost of sales		(297)	(366)	(834)	(197)	(373)	(489)	(468)	(1.059)
GROSS PROFIT		(297)	(377)	(845)	(197)	(409)	(465)	(468)	(1.071)
Selling expenses		(49)	(71)	(199)	(60)	(94)	(43)	(128)	(197)
General and administrative expenses		(130)	(162)	(539)	(72)	(50)	(14)	(377)	(136)
Other operating income	1	(8)	12	2.114	0	36	0	2.102	36
Other operating expenses		(84)	(141)	(339)	(95)	(24)	(83)	(198)	(202)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)	1	(568)	(739)	192	(424)	(541)	(605)	931	(1.570)
Profit (loss) from financial activities		(9)	(42)	(113)	(2)	(15)	(1)	(71)	(18)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)	1	(577)	(781)	79	(426)	(556)	(606)	860	(1.588)
Income taxes		236	217	368	132	161	312	151	605
PROFIT (LOSS)		(341)	(564)	447	(294)	(395)	(294)	1.011	(983)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(47)	(55)	(55)	(45)	(29)	(63)	0	(137)
NET PROFIT (LOSS)		(294)	(509)	502	(249)	(366)	(231)	1.011	(846)
Depreciation, amortization and impairment losses		0	(54)	(60)	(10)	(49)	(21)	(6)	(80)
EBITDA	1	(568)	(685)	252	(414)	(492)	(584)	937	(1.490)

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON OPERATING EXPENSES		(560)	(740)	(1.911)	(424)	(541)	(629)	(12,3)	(1.171)	(1.594)	(36,1)
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(90)	(125)	(272)	(18)	(75)	(93)	(3,3)	(147)	(186)	(26,5)
of which: expenses for severance payments		(109)	(148)	(352)	(87)	(224)	(99)	9,2	(204)	(410)	n.a.
of which: expenses / income for partial retirement		(37)	(46)	(143)	(38)	(44)	(42)	(13,5)	(97)	(124)	(27,8)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(25)	(20)	(131)	(28)	(22)	(9)	64,0	(111)	(59)	46,8
of which: Vivento transfer payments		(1)	(8)	(9)	(1)	(1)	(5)	n.a.	(1)	(7)	n.a.
of which: restructuring charges		(86)	(109)	(293)	(82)	(110)	(81)	5,8	(184)	(273)	(48,4)
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(159)	(194)	(409)	(120)	14	(237)	(49,1)	(215)	(343)	(59,5)
of which: others		(53)	(90)	(302)	(50)	(79)	(63)	(18,9)	(212)	(192)	9,4
EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME		(8)	12	2.114	0	36	0	100,0	2.102	36	(98,3)
of which: income due to asset sales		1	11	2.110	0	36	0	(100,0)	2.099	36	(98,3)
of which: others		(9)	1	4	0	0	0	100,0	3	0	(100,0)
EFFECT ON REVENUE		0	(11)	(11)	0	(36)	24	n.a.	0	(12)	n.a.
EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT	1	(568)	(739)	192	(424)	(541)	(605)	(6,5)	931	(1.570)	n.a.
DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT LOSSES		0	(54)	(60)	(10)	(49)	(21)	n.a.	(6)	(80)	n.a.
of which: restructuring charges		0	(1)	(7)	(3)	0	(1)	n.a.	(6)	(4)	33,3
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: others		0	(53)	(53)	(7)	(49)	(20)	n.a.	0	(76)	n.a.
EFFECT ON EBITDA	1	(568)	(685)	252	(414)	(492)	(584)	(2,8)	937	(1.490)	n.a.

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

GROUP

DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES		(9)	(42)	(113)	(2)	(15)	(1)	88,9	(71)	(18)	74,6
EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES		(577)	(781)	79	(426)	(556)	(606)	(5,0)	860	(1.588)	n.a.
EFFECT ON TAXES		236	217	368	132	161	312	32,2	151	605	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		164	213	362	114	168	222	35,4	149	504	n.a.
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		2	2	6	1	4	0	(100,0)	4	5	25,0
Other tax effects		70	2	0	17	(11)	90	28,6	(2)	96	n.a.
EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS		(47)	(55)	(55)	(45)	(29)	(63)	(34,0)	0	(137)	n.a.
EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)	1	(294)	(509)	502	(249)	(366)	(231)	21,4	1.011	(846)	n.a.

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

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE THIRD QUARTER

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS						MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		Q3 2014	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions				
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	
NET REVENUE	15.648	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.645	17.099	9,3
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	1.358	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.354	1.785	31,8
Profit (loss) from financial activities	(703)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(704)	(657)	6,7
of which finance costs	(610)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(611)	(579)	5,2
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	655	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	650	1.128	73,5
Income taxes	(113)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(113)	(260)	n.a.
PROFIT (LOSS)	542	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	537	868	61,6

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

CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE CURRENT YEAR

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS						MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		Q1-Q3 2014	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	System Solutions				
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	
NET REVENUE	45.656	127	0	0	127	0	0	27	0	0	0	0	27	100	45.756	51.369	12,3
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	6.276	0	0	0	0	0	0	1.718	0	0	0	0	1.718	(1.718)	4.558	5.057	10,9
Profit (loss) from financial activities	(2.066)	(9)	0	0	(9)	0	0	1	0	0	0	0	1	(10)	(2.076)	(1.864)	10,2
of which finance costs	(1.784)	(9)	0	0	(9)	0	0	1	0	0	0	0	1	(10)	(1.794)	(1.756)	2,1
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	4.210	(9)	0	0	(9)	0	0	1.719	0	0	0	0	1.719	(1.728)	2.482	3.193	28,6
Income taxes	(924)	(1)	0	0	(1)	0	0	40	0	0	0	0	40	(41)	(965)	(777)	19,5
PROFIT (LOSS)	3.286	(10)	0	0	(10)	0	0	1.759	0	0	0	0	1.759	(1.769)	1.517	2.416	59,3

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

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

ASSETS

		Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Change	Change
		2014	2014	2015	2015	2015	compared to	compared to
	Note	millions of €	prior quarter	prior year				
							%	%
CURRENT ASSETS		22.121	29.798	28.549	27.325	27.747	1,5	25,4
Cash and cash equivalents		7.250	7.523	5.100	4.694	4.510	(3,9)	(37,8)
Trade and other receivables		9.059	10.454	10.696	10.600	10.289	(2,9)	13,6
Current recoverable income taxes		76	84	125	143	117	(18,2)	53,9
Other financial assets		2.708	2.976	2.702	2.109	2.386	13,1	(11,9)
Inventories		1.275	1.503	1.841	1.690	1.775	5,0	39,2
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		252	5.878	6.259	6.458	7.209	11,6	n.a.
Other assets		1.501	1.380	1.826	1.631	1.461	(10,4)	(2,7)
NON-CURRENT ASSETS		102.888	99.562	108.912	107.653	107.482	(0,2)	4,5
Intangible assets		50.152	51.565	56.791	57.165	56.049	(2,0)	11,8
Property, plant and equipment		38.746	39.616	41.221	41.027	42.173	2,8	8,8
Investments accounted for using the equity method		6.581	617	652	534	424	(20,6)	(93,6)
Other financial assets		1.859	2.284	3.759	3.046	3.097	1,7	66,6
Deferred tax assets		5.060	5.169	6.142	5.507	5.315	(3,5)	5,0
Other assets		490	311	347	374	424	13,4	(13,5)
TOTAL ASSETS		125.009	129.360	137.461	134.978	135.229	0,2	8,2

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

		Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Change	Change
		2014	2014	2015	2015	2015	compared to	compared to
	Note	millions of €	prior quarter	prior year				
							%	%
LIABILITIES		91.032	95.294	100.465	99.017	98.721	(0,3)	8,4
CURRENT LIABILITIES		26.860	28.198	28.357	32.603	31.734	(2,7)	18,1
Financial liabilities		10.961	10.558	10.116	15.152	13.685	(9,7)	24,9
Trade and other payables		8.012	9.681	9.542	9.158	9.846	7,5	22,9
Income tax liabilities		242	276	278	302	230	(23,8)	(5,0)
Other provisions		3.231	3.517	3.605	3.150	3.180	1,0	(1,6)
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		0	6	0	10	42	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.414	4.160	4.816	4.831	4.751	(1,7)	7,6
NON-CURRENT LIABILITIES		64.172	67.096	72.108	66.414	66.987	0,9	4,4
Financial liabilities		42.398	44.669	47.004	43.093	43.402	0,7	2,4
Provisions for pensions and other employee benefits		8.128	8.465	9.213	8.033	8.281	3,1	1,9
Other provisions		2.133	2.373	2.536	2.339	2.518	7,7	18,0
Deferred tax liabilities		7.550	7.712	9.236	8.913	8.787	(1,4)	16,4
Other liabilities		3.963	3.877	4.119	4.036	3.999	(0,9)	0,9
SHAREHOLDERS' EQUITY		33.977	34.066	36.996	35.961	36.508	1,5	7,4
Issued capital		11.611	11.611	11.611	11.793	11.793	0,0	1,6
Capital reserves		51.760	51.778	51.796	52.361	52.408	0,1	1,3
Retained earnings incl. carryforwards		(39.415)	(39.783)	(37.385)	(38.827)	(38.986)	(0,4)	1,1
Total other comprehensive income		(1.356)	(1.838)	(235)	(491)	(506)	(3,1)	62,7
Total other comprehensive income directly associated with non-current assets and disposable groups held for sale		0	798	1.201	1.337	1.109	(17,1)	n.a.
Net profit (loss)		3.034	2.924	787	1.499	2.308	54,0	(23,9)
Treasury shares		(54)	(53)	(53)	(53)	(53)	0,0	1,9
Non-controlling interests		8.397	8.629	9.274	8.342	8.435	1,1	0,5
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		125.009	129.360	137.461	134.978	135.229	0,2	8,2

DT GROUP

PROVISIONS FOR PENSIONS

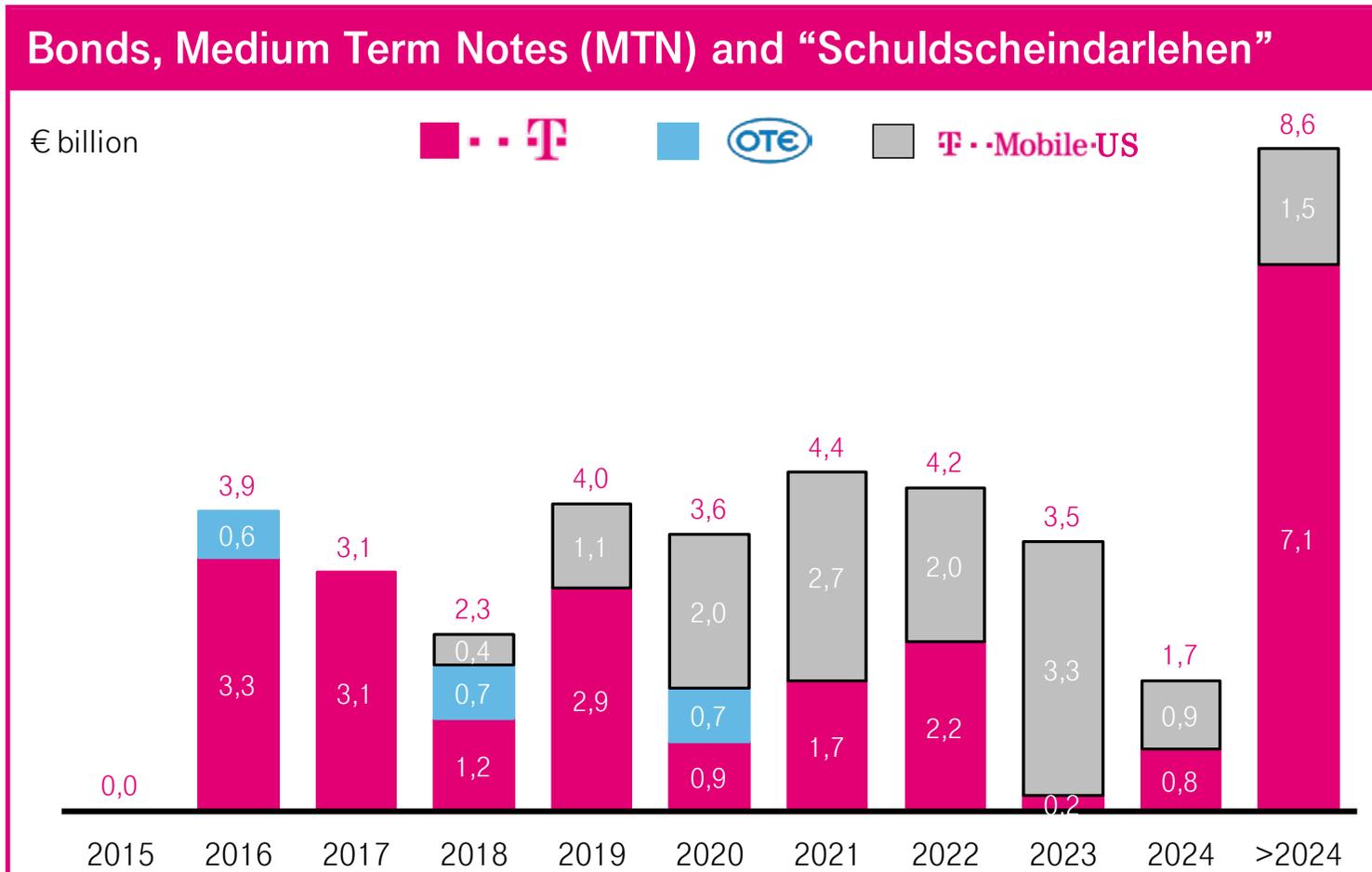
		2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €	2011 millions of €	2010 millions of €
FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET						
Present value of obligation (DBO)	1	10.940	8.965	8.973	6.966	7.017
Plan assets		(2.498)	(1.973)	(1.680)	(860)	(629)
Others		23	14	19	18	(15)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

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

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

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

MATURITY PROFILE AS OF SEPTEMBER 30, 2015



LIQUIDITY RESERVE AS OF SEPTEMBER 30, 2015

€ billion 61,8 Total line availability

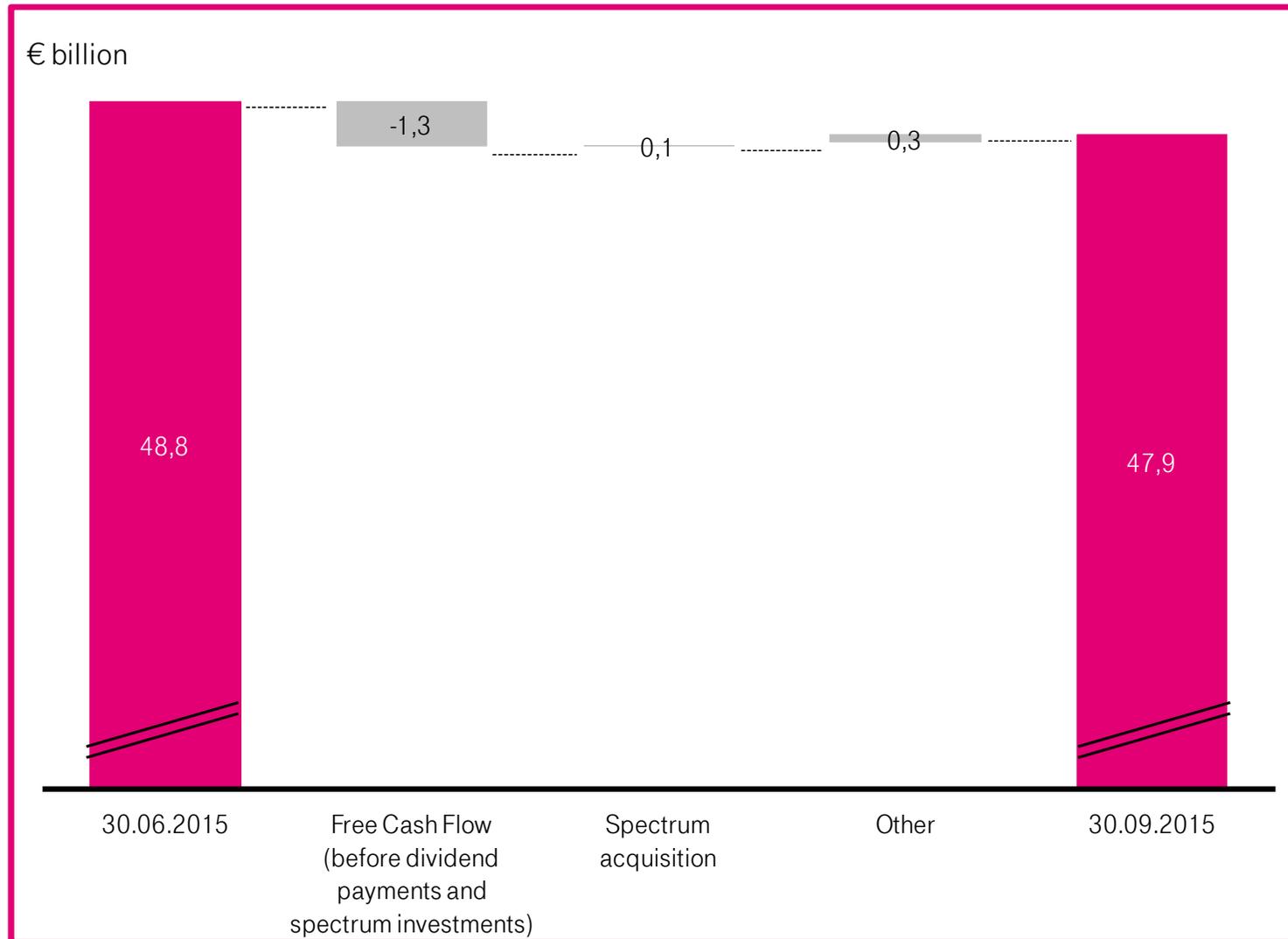
13,9	Liquidity reserve	
	Unused bank lines:	€ 8,7 bn
	Other liquid assets:	€ 5,2 bn
47,9	Net-debt	
	Gross debt	€ 55,4 bn
	Bonds:	€ 45,1 bn
	Other financial liabilities:	€ 10,3 bn
	Liquid financial assets	€ 7,5 bn
	Cash & equivalents:	€ 4,6 bn
	Available-for-sale/held-for-trading financial assets	€ 0,1 bn
Other financial assets:	€ 2,8 bn	

Numbers rounded

GROUP NET DEBT

	Note	Sep. 30, 2014 millions of €	Dec. 31, 2014 millions of €	Mar. 31, 2015 millions of €	Jun. 30, 2015 millions of €	Sep. 30, 2015 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		43.292	44.219	44.909	45.665	45.136	(1,2)	4,3
Other financial liabilities		7.981	8.873	10.488	10.861	10.297	(5,2)	29,0
GROSS DEBT		51.273	53.092	55.397	56.526	55.433	(1,9)	8,1
Cash and cash equivalents		7.250	7.523	5.100	4.694	4.510	(3,9)	(37,8)
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		245	289	219	215	124	(42,3)	(49,4)
Other financial assets		1.969	2.780	3.768	2.782	2.931	5,4	48,9
NET DEBT		41.809	42.500	46.310	48.835	47.868	(2,0)	14,5

NET DEBT DEVELOPMENT Q3 2015



Numbers rounded

DT GROUP

CASH CAPEX

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
CASH CAPEX											
Germany		1.009	1.075	3.807	949	2.622	1.073	6,3	2.732	4.644	70,0
United States		870	1.115	5.072	2.729	1.230	1.103	26,8	3.957	5.062	27,9
Europe		457	637	2.101	494	299	398	(12,9)	1.464	1.191	(18,6)
Systems Solutions		319	345	1.171	252	279	288	(9,7)	826	819	(0,8)
Group Headquarters & Group Services		94	141	381	96	65	69	(26,6)	240	230	(4,2)
Reconciliation		(165)	(196)	(688)	(91)	(165)	(118)	28,5	(492)	(374)	24,0
GROUP	1	2.584	3.117	11.844	4.429	4.330	2.813	8,9	8.727	11.572	32,6
- thereof spectrum investment		91	338	2.310	1.899	1.755	115	26,4	1.972	3.769	91,1

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

DT GROUP

FREE CASH FLOW

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
Net profit (loss)		506	(110)	2.924	787	712	809	59,9	3.034	2.308	(23,9)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		36	68	320	2	47	59	63,9	252	108	(57,1)
PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES		542	(42)	3.244	789	759	868	60,1	3.286	2.416	(26,5)
Depreciation, amortization and impairment losses		2.649	2.788	10.574	2.694	2.728	2.796	5,5	7.786	8.218	5,5
Income tax expense/(benefit)		113	182	1.106	234	283	260	n.a.	924	777	(15,9)
Interest (income) and interest expenses		610	556	2.340	600	577	579	(5,1)	1.784	1.756	(1,6)
Other financial (income) expense		82	109	359	(159)	200	60	(26,8)	250	101	(59,6)
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		11	166	198	2	(13)	18	63,6	32	7	(78,1)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		43	(8)	(1.674)	0	1	0	(100,0)	(1.666)	1	n.a.
Other non-cash transactions		30	52	166	59	57	41	36,7	114	157	37,7
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(6)	(25)	(436)	10	(35)	48	n.a.	(411)	23	n.a.
Change in assets carried as working capital		(462)	(1.001)	(2.275)	(258)	340	(787)	(70,3)	(1.274)	(705)	44,7
Change in provisions		286	419	382	46	(422)	252	(11,9)	(37)	(124)	n.a.
Change in other liabilities carried as working capital		455	864	2.207	78	(52)	445	(2,2)	1.343	471	(64,9)
Income taxes received (paid)		(187)	(163)	(679)	(136)	(164)	(187)	0,0	(516)	(487)	5,6
Dividends received		74	28	344	279	211	86	16,2	316	576	82,3
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	55	55	50	51	0	n.a.	0	101	n.a.
CASH GENERATED FROM OPERATIONS		4.240	3.980	15.911	4.288	4.521	4.479	5,6	11.931	13.288	11,4
Interest received (paid)		(670)	(306)	(2.518)	(980)	(650)	(533)	20,4	(2.212)	(2.163)	2,2
NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES		3.570	3.674	13.393	3.308	3.871	3.946	10,5	9.719	11.125	14,5
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.445)	(2.691)	(9.253)	(2.443)	(2.496)	(2.638)	(7,9)	(6.562)	(7.577)	(15,5)
Intangible assets		(662)	(1.031)	(4.642)	(2.440)	(2.393)	(758)	(14,5)	(3.611)	(5.591)	(54,8)
Property, plant and equipment		(1.874)	(1.998)	(6.921)	(1.902)	(1.858)	(1.995)	(6,5)	(4.923)	(5.755)	(16,9)
Spectrum investment		91	338	2.310	1.899	1.755	115	26,4	1.972	3.769	91,1
FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)		1.125	983	4.140	865	1.375	1.308	16,3	3.157	3.548	12,4

DT GROUP

PERSONNEL¹

AT REPORTING DATE	Note	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30 2015	Change compared to		Change compared to	
		2014	2014	2015	2015		prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		68.788	68.754	69.404	69.607	69.663	56	0,1	875	1,3
United States		38.151	39.683	40.492	41.212	42.600	1.388	3,4	4.449	11,7
Europe		52.673	51.982	51.507	50.505	50.077	(428)	(0,8)	(2.596)	(4,9)
Systems Solutions		48.571	47.762	46.853	46.434	46.299	(135)	(0,3)	(2.272)	(4,7)
Group Headquarters & Group Services		20.404	19.631	18.927	17.839	17.686	(153)	(0,9)	(2.718)	(13,3)
GROUP		228.588	227.811	227.184	225.596	226.325	729	0,3	(2.263)	(1,0)
of which: Domestic		116.377	114.749	114.455	113.336	112.966	(370)	(0,3)	(3.411)	(2,9)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.354	19.881	19.765	19.077	18.864	(213)	(1,1)	(1.490)	(7,3)
of which: International		112.211	113.061	112.729	112.260	113.358	1.098	1,0	1.147	1,0

AVERAGE	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3 2015	Change compared to	
		2014	2014	2015	2015		prior year	
							abs.	%
Germany		68.581	68.904	69.557	69.493	69.635	1.054	1,5
United States		37.990	39.402	40.091	40.875	42.143	4.153	10,9
Europe		52.997	52.059	51.644	51.056	50.139	(2.858)	(5,4)
Systems Solutions		48.703	47.928	46.999	46.562	46.342	(2.361)	(4,8)
Group Headquarters & Group Services		20.470	19.994	19.179	18.076	17.754	(2.716)	(13,3)
GROUP		228.741	228.288	227.470	226.063	226.012	(2.729)	(1,2)
of which: Domestic		116.343	115.456	114.819	113.598	113.109	(3.234)	(2,8)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		20.383	20.095	19.821	19.267	18.928	(1.455)	(7,1)
of which: International		112.399	112.832	112.651	112.464	112.903	504	0,4

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

EXCHANGE RATES

AVERAGE

	Q3 2014 1 €	Q4 2014 1 €	FY 2014 1 €	Q1 2015 1 €	Q2 2015 1 €	Q3 2015 1 €
US Dollar (USD)	1,32600	1,25005	1,32907	1,12694	1,10453	1,11206
British pound (GBP)	0,79392	0,78932	0,80622	0,74376	0,72106	0,71754
Czech korunas (CZK)	27,61902	27,63212	27,53880	27,62877	27,37499	27,07578
Croatian kunas (HRK)	7,62284	7,66573	7,63389	7,68189	7,57409	7,57788
Hungarian forints (HUF)	312,22164	308,42235	308,69901	309,00141	306,00116	312,09698
Macedonian Denar (MKD)	61,48717	61,62629	61,58424	61,42403	61,50774	61,56973
Polish Zloty (PLN)	4,17499	4,21191	4,18511	4,19470	4,08732	4,18854
Romanian leu (RON)	4,41460	4,43381	4,44321	4,45108	4,44404	4,42840

END OF PERIOD

	Sep. 30 2014 1 €	Dec. 31 2014 1 €	Mar. 31 2015 1 €	Jun. 30 2015 1 €	Sep. 30 2015 1 €
US Dollar (USD)	1,25752	1,21507	1,07510	1,11760	1,12083
British pound (GBP)	0,77729	0,77865	0,72681	0,71111	0,73792
Czech korunas (CZK)	27,49486	27,71287	27,53495	27,24988	27,18032
Croatian kunas (HRK)	7,64214	7,65696	7,64417	7,59709	7,64050
Hungarian forints (HUF)	310,36759	315,30567	299,78950	315,19338	313,21595
Macedonian Denar (MKD)	61,63500	61,47500	61,57000	61,57000	61,60000
Polish Zloty (PLN)	4,17553	4,28117	4,08963	4,19104	4,23687
Romanian leu (RON)	4,40979	4,48385	4,41105	4,47249	4,41564

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

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

GERMANY FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.568	(0,3)	16.534	16.737	1,2
NET REVENUE	1	5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	5.223	(0,4)	15.529	15.723	1,2
EBITDA		2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	2.269	(2,4)	6.810	6.704	(1,6)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	40,8	(0,8p)	41,2	40,1	(1,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	(919)	4,0	(2.891)	(2.800)	3,1
Profit (loss) from operations = EBIT		1.367	998	4.917	1.276	1.278	1.350	(1,2)	3.919	3.904	(0,4)
CASH CAPEX	2	1.009	1.075	3.807	949	1.055	1.073	6,3	2.732	3.077	12,6
CASH CONTRIBUTION		1.315	925	5.003	1.262	1.169	1.196	(9,0)	4.078	3.627	(11,1)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.593	0,1	16.534	16.762	1,4
NET REVENUE		5.245	5.374	20.903	5.265	5.235	5.248	0,1	15.529	15.748	1,4
EBITDA		2.236	1.898	8.556	2.125	2.102	2.146	(4,0)	6.658	6.373	(4,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	40,0	33,2	38,4	38,0	37,7	38,4	(1,6p)	40,3	38,0	(2,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	(919)	4,0	(2.891)	(2.800)	3,1
Profit (loss) from operations = EBIT		1.279	896	4.663	1.190	1.156	1.227	(4,1)	3.767	3.573	(5,1)
CASH CAPEX		1.009	1.075	3.807	949	2.622	1.073	6,3	2.732	4.644	70,0
CASH CONTRIBUTION		1.227	823	4.749	1.176	(520)	1.073	(12,6)	3.926	1.729	(56,0)

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

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

GERMANY

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.593	0,1	16.534	16.762	1,4
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	1	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.568	(0,3)	16.534	16.737	1,2
Profit (loss) from operations = EBIT		1.279	896	4.663	1.190	1.156	1.227	(4,1)	3.767	3.573	(5,1)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(957)	(1.002)	(3.893)	(935)	(946)	(919)	4,0	(2.891)	(2.800)	3,1
= EBITDA		2.236	1.898	8.556	2.125	2.102	2.146	(4,0)	6.658	6.373	(4,3)
EBITDA margin	%	40,0	33,2	38,4	38,0	37,7	38,4	(1,6p)	40,3	38,0	(2,3p)
- Special factors affecting EBITDA		(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	(123)	(39,8)	(152)	(331)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		2.324	2.000	8.810	2.211	2.224	2.269	(2,4)	6.810	6.704	(1,6)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	41,6	34,9	39,6	39,6	39,9	40,8	(0,8p)	41,2	40,1	(1,1p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	(123)	(39,8)	(152)	(331)	n.a.
- of which personnel		(79)	(85)	(223)	(61)	(92)	(89)	(12,7)	(138)	(242)	(75,4)
- of which other		(9)	(17)	(31)	(25)	(30)	(34)	n.a.	(14)	(89)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(88)	(102)	(254)	(86)	(122)	(123)	(39,8)	(152)	(331)	n.a.
- of which personnel		(79)	(85)	(223)	(61)	(92)	(89)	(12,7)	(138)	(242)	(75,4)
- of which other		(9)	(17)	(31)	(25)	(30)	(34)	n.a.	(14)	(89)	n.a.

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

GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	20.841	20.686	20.555	20.437	20.354	(2,3)
retail IP-based	('000)	1	3.744	4.383	5.120	5.763	6.354	69,7
Broadband	('000)	1	12.340	12.361	12.437	12.518	12.596	2,1
Fiber	('000)	1,2	1.608	1.799	2.094	2.365	2.613	62,5
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.377	2.442	2.516	2.578	2.632	10,7
ULLs	('000)	1	8.954	8.801	8.619	8.432	8.231	(8,1)
Wholesale bundled	('000)	1	323	305	287	268	246	(23,8)
Wholesale unbundled	('000)	1	1.971	2.153	2.353	2.541	2.752	39,6
Fiber	('000)		586	718	886	1.045	1.222	n.a.
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		39.653	38.989	39.200	39.465	39.892	0,6
- contract	('000)		22.812	22.287	22.576	22.984	23.347	2,3
- prepaid	('000)		16.841	16.701	16.624	16.482	16.545	(1,8)

CONSUMER OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	16.392	16.260	16.158	16.068	16.003	(2,4)
retail IP-based	('000)	1	3.404	3.974	4.610	5.161	5.653	66,1
Broadband	('000)	1	9.919	9.938	10.012	10.093	10.162	2,4
Fiber	('000)	1,2	1.376	1.547	1.806	2.046	2.262	64,4
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	2.190	2.254	2.326	2.387	2.441	11,5
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		30.039	29.068	28.945	28.845	28.870	(3,9)
- contract	('000)		16.651	16.040	16.303	16.625	16.933	1,7
- prepaid	('000)		13.388	13.027	12.642	12.219	11.937	(10,8)

BUSINESS CUSTOMERS OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	
GERMANY								
ACCESS LINES								
Fixed network	('000)	1	3.419	3.402	3.375	3.352	3.340	(2,3)
retail IP-based	('000)	1	319	387	482	572	667	n.a.
Broadband	('000)	1	2.097	2.096	2.090	2.088	2.092	(0,2)
Fiber	('000)	1,2	229	248	283	312	343	49,8
TV (incl. IPTV, SAT)	('000)	1	185	186	188	189	189	2,2
MOBILE CUSTOMERS								
Total	('000)		9.614	9.921	10.256	10.620	11.022	14,6
- contract	('000)	3	6.161	6.247	6.273	6.358	6.414	4,1
- prepaid	('000)		3.453	3.674	3.982	4.262	4.608	33,4

1 Figures do not add up.

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

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

GERMANY REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
GERMANY	3	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.568	(0,3)	16.534	16.737	1,2
FIXED NETWORK CORE BUSINESS	1	2.500	2.503	10.013	2.452	2.439	2.449	(2,0)	7.451	7.340	(1,5)
of which Fixed Revenues		1.790	1.778	7.179	1.772	1.766	1.764	(1,5)	5.401	5.302	(1,8)
Voice only revenues	2	517	505	2.083	499	486	479	(7,4)	1.506	1.464	(2,8)
Broadband revenues	2	1.010	1.003	4.053	996	995	994	(1,6)	3.122	2.985	(4,4)
TV revenues		263	270	1.043	277	285	291	10,6	773	853	10,3
of which Variable Revenues		286	276	1.120	258	251	253	(11,5)	844	762	(9,7)
of which Revenues from add-on options	1	53	53	219	53	50	52	(1,9)	119	155	30,3
thereof revenues from voice centric options		20	19	79	19	17	18	(10,0)	60	54	(10,0)
thereof revenues from broadband centric options	1	18	17	72	17	17	18	0,0	20	52	n.a.
thereof revenues from TV centric options	1	17	16	68	17	16	17	0,0	40	50	25,0
MOBILE COMMUNICATIONS		2.006	2.098	7.856	2.061	2.047	2.056	2,5	5.758	6.163	7,0
of which Service Revenues		1.699	1.680	6.678	1.677	1.670	1.692	(0,4)	4.998	5.039	0,8
thereof Data Revenues		727	735	2.874	761	772	776	6,7	2.139	2.309	7,9
WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK	3	840	858	3.399	840	845	840	0,0	2.541	2.525	(0,6)
of which access full ULL	3	305	297	1.229	294	283	277	(9,2)	932	854	(8,4)
of which bundled and unbundled access line		119	135	497	149	154	157	31,9	362	460	27,1
ONLINE CONSUMER SERVICES	1	0	0	0	0	0	0	n.a.	60	0	(100,0)
VALUE-ADDED SERVICES		59	63	242	60	56	54	(8,5)	179	170	(5,0)
OTHERS		182	201	747	176	194	170	(6,6)	546	539	(1,3)

REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
GERMANY	3	5.587	5.723	22.257	5.589	5.580	5.568	(0,3)	16.534	16.737	1,2
Consumer		3.029	3.095	11.970	3.024	3.034	3.015	(0,5)	8.875	9.073	2,2
Business customers		1.430	1.474	5.726	1.440	1.425	1.447	1,2	4.252	4.312	1,4
Wholesale	3	934	947	3.775	928	932	929	(0,5)	2.828	2.789	(1,4)
Value-added services		59	63	242	60	55	54	(8,5)	179	169	(5,6)
Others		135	144	544	137	134	123	(8,9)	400	394	(1,5)

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

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

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

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

3 Adjusted for special factors related to settlement agreements concerning charged fees for previous years.

GERMANY

MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,9	2,7	1,9	1,7	1,7	1,8	(0,1p)
- contract	(%)	1,6	3,2	1,8	1,5	1,5	1,9	0,3p
SAC PER GROSS ADD	(€)	73	67	71	70	66	56	(23,3)
- contract	(€)	109	96	106	103	93	82	(24,8)
- prepaid	(€)	10	10	11	11	12	9	(10,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	258	288	249	246	248	231	(10,5)
ARPU	(€)	14	14	14	14	14	14	0,0
- contract	(€)	23	23	23	23	22	22	(4,3)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	50	50	50	51	52	52	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	83	87	83	86	88	89	7,2
- contract	(min)	132	139	132	137	139	140	6,1

CONSUMER - KPIS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,2	3,3	2,2	2,0	2,0	2,2	0,0p
- contract	(%)	2,0	4,1	2,2	1,8	1,8	2,2	0,2p
SAC PER GROSS ADD	(€)	73	67	71	74	69	56	(23,3)
- contract	(€)	98	89	97	97	85	70	(28,6)
- prepaid	(€)	14	14	16	17	20	15	7,1
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	272	304	267	252	280	257	(5,5)
ARPU	(€)	13	13	12	13	13	13	0,0
- contract	(€)	20	20	20	20	20	20	0,0
- prepaid	(€)	4	3	3	3	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	51	50	51	51	51	51	0p
MOU PER CUSTOMER	(min)	81	87	80	88	91	94	16,0
- contract	(min)	120	129	119	131	134	136	13,3

BUSINESS CONSUMER - KPIS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	0,9	0,8	0,9	0,7	0,7	0,6	(0,3p)
- contract	(%)	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,3p
SAC PER GROSS ADD	(€)	74	66	70	57	55	58	(21,6)
- contract	(€)	182	143	155	132	136	160	(12,1)
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	1	(50,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	231	257	216	234	199	189	(18,2)
ARPU	(€)	20	19	20	19	18	17	(15,0)
- contract	(€)	30	29	30	30	29	28	(6,7)
- prepaid	(€)	2	2	2	1	1	1	(50,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	48	48	49	52	54	52	4p
MOU PER CUSTOMER	(min)	120	119	121	115	112	111	(7,5)
- contract	(min)	184	186	185	185	184	187	1,6

GERMANY

MAGENTA MOBIL

MAGENTA MOBIL PLANS IN €	S	M	L	L Plus
Monthly charge (without handset)	29.95	39.95	49.95	79.95
Monthly charge (with handset)	39.95	49.95	59.95	—
Monthly charge (with top handset)	49.95	59.95	69.95	99.95
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	up to 150 Mbit/s	up to 150 Mbit/s	max	max
- Data Speed (upload)	up to 25 Mbit/s	up to 25 Mbit/s	max	max
- Data Volume until speed step down	500 MB	2 GB	4 GB	10 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	—	—	100
International SMS (pieces)	—	—	—	100
HotSpot Flatrate	—	—	—	free
MultiSim	—	—	—	free ²
Roaming Voice, SMS and Data	—	—	—	free (EU)
Fixed line number	—	—	—	free
Activation fee	29.95	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months	24 months

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

² up to two MultiSIM bookable.

GERMANY

MAGENTA MOBIL PREMIUM

PREMIUM PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	Complete PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	79.95	109.95	149.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS ¹	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max
- Data Volume until speed step down	4 GB	10 GB	30 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes) ²	—	100	1.000
International SMS (pieces)	—	100	—
HotSpot Flatrate	—	free	free
MultiSim	—	free ³	free ³
Roaming Voice, SMS and Data	—	free	250 minutes; 1.000 SMS; 16xTravel & Surf WeekPass ⁴
Fixed line number	—	free	—
Activation fee	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

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

² EU and Country Group 2

³ up to two MultiSIM bookable.

⁴ incl. 50 MB.

GERMANY

MOBILE OPTIONS

INTERNATIONAL OPTIONS IN €	ALL INCLUSIVE (ROAMING)	INTERNATIONAL 100 or 400	INTERNATIONAL PACKAGE	INTERNATIONAL SMS 100
Monthly charge	5.00	9.95 or 29.95	10.00	9.95
Description	Use your flat (voice, SMS & data) tarif in Europe	100 or 400 min. mobile and fixed Network to european countries.	All Inclusive (Roaming), International ¹ 100, International SMS ¹ 100	100 SMS to EU
			¹ EU and Country Group 1 and 2.	
VOICE OPTIONS IN €	FAMILY	FIXED LINE NUMBER		
Monthly charge	4.95	4.95		
Description	free calls between 4 mobil numbers (onnet) and to one fixed line number.	fixed line number and call forwarding from this number.		
ADDITIONAL DATA VOLUME OPTIONS IN €	Data S	Data M	Data L	
Monthly charge	9.95	14.95	24.95	
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB	
OHTER OPTIONS IN €	ON-THE-GO PACKAGE	MULTISIM	HOTSPOT FLAT	SPEED LTE MAX
Monthly charge	10.00	4.95	4.95	5.00
Description	up to two MultiSIM bookable, Hotspot Flat, fixed line number	up to two MultiSIM bookable.	—	max. LTE Speed
ADDITIONAL DATA PACKAGES IN €	MultiData S	MultiData M	MultiData L	
Monthly charge	10€	15€	25€	
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB	
Description	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable	

GERMANY

DOUBLE PLAY VIA WIRELESS (CALL & SURF VIA FUNK)

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. Regular price €39.95

4 Promotional price. Regular price €49.95

5 Promotional price. Regular price €69.95

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE

MAGENTA ZUHAUSE IN €	ZUHAUSE XS ¹	ZUHAUSE S ¹	ZUHAUSE M ¹	ZUHAUSE L ¹
	29.95	34.95 ²	39.95 ²	44.95 ²
	16 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage	16 Mbit/s bandwidth, flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage flat rate voice usage	100 Mbit/s bandwidth ⁷ flat rate Internet usage flat rate voice usage
ENTERTAIN				
ENTERTAIN	--		10.00 ^{3,5}	
ENTERTAIN COMFORT SAT	--		10.00 ^{3,5}	
ENTERTAIN PREMIUM	--		15.00 ^{3,4,5,6}	
ENTERTAIN SAT	--	5.00		--
CITY, DLD		CENT/MINUTE		
Peak/Off peak	2.9 ct		0 ct	
international			from 2.9 ct	
fixed to mobile			19.0 ct	
CALLING PLANS				
fixed to mobile			12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum charge	
fixed to T-Mobile flatrate			14.95	
fixed to mobile flatrate			19.95	
CountryFlat 1			3.94	
CountryFlat 2			14.95	
Set-up			69.95 (non-recurring charge)	

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

2 Promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 12 months

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

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

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

6 Additional (footnote 5) promotional price for upgraders from Double Play tariffs: -€5.00 for the first 24 months

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

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

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

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

GERMANY

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID IN €	ZUHAUSE S ¹ HYBRID	ZUHAUSE M ¹ HYBRID	ZUHAUSE L ¹ HYBRID
	34.95 ²	39.95 ²	44.95 ²
	16 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth ³ + Hybrid LTE-Boost (up to 50 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	100 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 100 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage
CITY, DLD		CENT/MINUTE	
national		0 ct	
international		from 2.9 ct	
fixed to mobile		19.0 ct	
CALLING PLANS			
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum	
fixed to T-Mobile flatrate		14.95	
fixed to mobile flatrate		19.95	
CountryFlat 1		3.94	
CountryFlat 2		14.95	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

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

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

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

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

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

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

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

GERMANY

SINGLE PLAY

SINGLE PLAY IN €	CALL START¹	CALL BASIC^{1,2}	CALL COMFORT¹
	17.95	19.95	29.95
	Standard-PSTN, voice usage per minute	Standard-PSTN, voice usage per minute, up to 120 minutes included within Germany	Standard-PSTN, voice flat rate within Germany
CITY, CDL	€ CENT/MINUTE		
Peak/Off peak	2.9		flat
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
CALLING PLANS			
CountryFlat 1		€ 3.94 per month	
CountryFlat 2		€14.95 per month	
fixed to mobile		12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month	
fixed to T-Mobile flatrate		€14.95 per month	
Set-up		One off charge PSTN €69.95	

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €8

2 Universal-PSTN up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

GERMANY

MAGENTA EINS

MAGENTA EINS ¹ IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	49.90 ²	64.85 ²	69.85 ²
Communication ³	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.	Flat at home and on the mobile device into all national networks incl. fixed to mobile.
Data Mobile	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.	Flat with LTE Max until speed step down 500 MB.
Internet at home	Flat with up to 16 Mbit/s download.	Flat with up to 50 Mbit/s download.	Flat with up to 100 Mbit/s download.
TV	_____	Entertain Premium incl. HD Receiver 500 GB Memory. ⁴	Entertain Premium incl. HD Receiver 500 GB Memory. ⁴
Set-up	One off charge new lines fixed (€ 69,95) & new mobile (€29.95)		
Duration of contract	new customers 24 months. Otherwise duration depends of fixed-network and/or mobile-network contract.		
Handsets, options, calling plans, etc.	available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

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

2 Promotional price in the first 12 (S, M an L) months for new customers; Regular price € 54.90 (S), €69.85 (M) and €74.85 (L).

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

4 In the first 24M price equal to regular Entertain(9,95€), from month 25 14,95€

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

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

FIXED NETWORK

OVERVIEW DOM. INTERCONNECTION TARIFFS (EXCL. VAT)

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

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

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

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

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

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

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid to Sep. 30, 2016.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

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

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

UNITED STATES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	5.554	6.521	22.419	6.905	7.479	7.060	27,1	15.898	21.444	34,9
NET REVENUE	1	5.554	6.520	22.416	6.904	7.479	7.060	27,1	15.896	21.443	34,9
EBITDA	2	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	1.702	67,9	2.941	4.579	55,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	24,1	5,8p	18,5	21,4	2,9p
Depreciation, amortization and impairment losses		(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(931)	(24,8)	(2.091)	(2.622)	(25,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		268	607	1.457	387	799	771	n.a.	850	1.957	n.a.
CASH CAPEX	3	868	1.009	3.253	845	996	1.044	20,3	2.244	2.885	28,6
CASH CONTRIBUTION	3	146	346	1.043	380	656	658	n.a.	697	1.694	n.a.

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	7.059	27,1	15.898	21.407	34,7
NET REVENUE		5.554	6.509	22.405	6.904	7.443	7.059	27,1	15.896	21.406	34,7
EBITDA		869	1.169	4.244	1.111	1.581	1.468	68,9	3.075	4.160	35,3
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	15,6	18,0	18,9	16,1	21,2	20,8	5,2p	19,3	19,4	0,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(931)	(24,8)	(2.091)	(2.622)	(25,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		123	421	1.405	273	728	537	n.a.	984	1.538	56,3
CASH CAPEX		870	1.115	5.072	2.729	1.230	1.103	26,8	3.957	5.062	27,9
CASH CONTRIBUTION		(1)	54	(828)	(1.618)	351	365	n.a.	(882)	(902)	(2,3)

1 Excluding special factors affecting revenue of EUR 11mn in Q4/14, EUR 36mn in Q2/15, and EUR 1mn in Q3/15.

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, and EUR 234mn in Q3/15.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 2mn in Q3/14, EUR 106mn in Q4/14, EUR 1.884mn in Q1/15, and EUR 234mn in Q2/15, and EUR 59mn in Q3/15.

UNITED STATES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	7.059	27,1	15.898	21.407	34,7
Profit (loss) from operations = EBIT		123	421	1.405	273	728	537	n.a.	984	1.538	56,3
- Depreciation, amortization and impairment losses		(746)	(748)	(2.839)	(838)	(853)	(931)	(24,8)	(2.091)	(2.622)	(25,4)
= EBITDA		869	1.169	4.244	1.111	1.581	1.468	68,9	3.075	4.160	35,3
EBITDA margin	%	15,6	18,0	18,9	16,1	21,2	20,8	5,2p	19,3	19,4	0,1p
- Special factors affecting EBITDA		(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	(234)	(61,4)	134	(419)	n.a.
= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS	1	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	1.702	67,9	2.941	4.579	55,7
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	24,1	5,8p	18,5	21,4	2,9p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €
EFFECTS ON EBITDA		(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	(234)	134	(419)
- of which personnel		(19)	(23)	(133)	(22)	(20)	(4)	(110)	(46)
- of which other		(126)	(163)	81	(92)	(51)	(230)	244	(373)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(145)	(186)	(52)	(114)	(71)	(234)	134	(419)
- of which personnel		(19)	(23)	(133)	(22)	(20)	(4)	(110)	(46)
- of which other		(126)	(163)	81	(92)	(51)	(230)	244	(373)

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, and EUR 234mn in Q3/15.

UNITED STATES OPERATIONAL

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	52.890	55.018	55.018	56.836	58.908	61.220	15,7	52.890	61.220	15,7
- Branded postpaid	('000)	25.909	27.185	27.185	28.310	29.318	30.403	17,3	25.909	30.403	17,3
- Branded prepay	('000)	16.050	16.316	16.316	16.389	16.567	17.162	6,9	16.050	17.162	6,9
- BRANDED	('000)	41.959	43.501	43.501	44.699	45.885	47.565	13,4	41.959	47.565	13,4
- Machine-to-machine	('000)	4.269	4.421	4.421	4.562	4.529	5.034	17,9	4.269	5.034	17,9
- MVNO	('000)	6.662	7.096	7.096	7.575	8.494	8.621	29,4	6.662	8.621	29,4
- WHOLESALE	('000)	10.931	11.517	11.517	12.137	13.023	13.655	24,9	10.931	13.655	24,9
NET ADDS	('000)	2.345	2.128	8.334	1.818	2.072	2.312	(1,4)	6.206	6.202	(0,1)
- Branded postpaid	('000)	1.379	1.276	4.886	1.125	1.008	1.085	(21,3)	3.610	3.218	(10,9)
- Branded prepay	('000)	411	266	1.244	73	178	595	44,8	978	846	(13,5)
- BRANDED	('000)	1.790	1.542	6.130	1.198	1.186	1.680	(6,1)	4.588	4.064	(11,4)
- Machine-to-machine	('000)	222	152	819	141	(33)	505	n.a.	667	613	(8,1)
- MVNO	('000)	333	434	1.385	479	919	127	(61,9)	951	1.525	60,4
- WHOLESALE	('000)	555	586	2.204	620	886	632	13,9	1.618	2.138	32,1
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,5	3,6	3,4	3,3	3,4	3,5	0,0p	3,3	3,4	0,1p
- Branded postpaid	(%)	1,7	1,8	1,6	1,5	1,5	1,6	(0,1p)	1,6	1,5	(0,1p)
- Branded prepay	(%)	4,8	5,4	4,8	4,6	4,9	4,1	(0,7p)	4,5	4,5	0,0p
TOTAL REVENUES	(€ million)	5.554	6.510	22.408	6.905	7.443	7.059	27,1	15.898	21.407	34,7
Service revenue	(€ million)	1	4.168	4.561	16.401	5.037	5.436	33,2	11.840	16.026	35,4
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	2	1.014	1.355	4.296	1.225	1.652	67,9	2.941	4.579	55,7
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	18,3	20,8	19,2	17,7	22,1	24,1	5,8p	18,5	21,4	2,9p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	24,3	29,7	26,2	24,3	30,4	30,7	6,4p	24,8	28,6	3,8p
BLENDED ARPU	(€)	27	28	27	30	31	31	14,8	26	31	19,2
- Branded postpaid	(€)	35	36	35	40	41	41	17,1	35	41	17,1
- Branded prepay	(€)	28	29	27	33	34	33	17,9	27	34	25,9
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	53	54	52	55	56	57	4,0p	52	56	4,0p
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.112	1.080	1.177	1.081	1.078	1.025	(7,8)	1.123	3.184	n.a.
- Branded postpaid	(min)	981	961	982	977	981	936	(4,6)	990	2.894	n.a.
CASH CAPEX	(€ million)	870	1.115	5.072	2.729	1.230	1.103	26,8	3.957	5.062	27,9
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	868	1.009	3.253	845	996	1.044	2.244	2.885	28,6
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(€ million)	3	146	346	1.043	380	656	658	697	1.694	n.a.

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR 145mn in Q3/14, EUR 186mn in Q4/14, EUR 114mn in Q1/15, EUR 71mn in Q2/15, and EUR 234mn in Q3/15.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 2mn in Q3/14, EUR 106mn in Q4/14, EUR 1.884mn in Q1/15, EUR 234mn in Q2/15, and EUR 59mn in Q3/15.

UNITED STATES

OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %	
CUSTOMERS (END OF PERIOD)	('000)	52.890	55.018	55.018	56.836	58.908	61.220	15,7	52.890	61.220	15,7	
Branded postpaid	('000)	25.909	27.185	27.185	28.310	29.318	30.403	17,3	25.909	30.403	17,3	
Branded prepay	('000)	16.050	16.316	16.316	16.389	16.567	17.162	6,9	16.050	17.162	6,9	
- BRANDED	('000)	41.959	43.501	43.501	44.699	45.885	47.565	13,4	41.959	47.565	13,4	
Machine-to-machine	('000)	4.269	4.421	4.421	4.562	4.529	5.034	17,9	4.269	5.034	17,9	
MVNO	('000)	6.662	7.096	7.096	7.575	8.494	8.621	29,4	6.662	8.621	29,4	
- WHOLESALE	('000)	10.931	11.517	11.517	12.137	13.023	13.655	24,9	10.931	13.655	24,9	
NET ADDS	('000)	2.345	2.128	8.334	1.818	2.072	2.312	(1,4)	6.206	6.202	(0,1)	
Branded postpaid	('000)	1.379	1.276	4.886	1.125	1.008	1.085	(21,3)	3.610	3.218	(10,9)	
Branded prepay	('000)	411	266	1.244	73	178	595	44,8	978	846	(13,5)	
- BRANDED	('000)	1.790	1.542	6.130	1.198	1.186	1.680	(6,1)	4.588	4.064	(11,4)	
Machine-to-machine	('000)	222	152	819	141	(33)	505	n.a.	667	613	(8,1)	
MVNO	('000)	333	434	1.385	479	919	127	(61,9)	951	1.525	60,4	
- WHOLESALE	('000)	555	586	2.204	620	886	632	13,9	1.618	2.138	32,1	
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,5	3,6	3,4	3,3	3,4	3,5	0,0p	3,3	3,4	0,1p	
- Branded postpaid	(%)	1,7	1,8	1,6	1,5	1,5	1,6	(0,1p)	1,6	1,5	(0,1p)	
- Branded prepay	(%)	4,8	5,4	4,8	4,6	4,9	4,1	(0,7p)	4,5	4,5	0,0p	
TOTAL REVENUES	(USD million)	7.358	8.132	29.677	7.774	8.219	7.849	6,7	21.545	23.842	10,7	
Service revenue	(USD million)	1	5.523	5.698	21.745	5.668	6.004	6.177	11,8	16.047	17.849	11,2
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	2	1.345	1.690	5.678	1.371	1.823	1.893	40,7	3.988	5.087	27,6
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	18,3	20,8	19,1	17,6	22,1	24,1	5,8p	18,5	21,3	2,8p	
EBITDA margin (adjusted for special factors)	(%)	24,4	29,7	26,1	24,2	30,4	30,6	6,2p	24,9	28,5	3,6p	
EBITDA / total revenue	(%)	36	35	36	34	35	34	(5,6)	36	34	(5,6)	
- Branded postpaid	(USD)	47	45	47	45	46	45	(4,3)	47	45	(4,3)	
- Branded prepay	(USD)	37	37	36	37	37	37	0,0	36	37	2,8	
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	53	54	52	55	56	57	4,0p	52	56	4,0p	
MOU PER BRANDED CUSTOMER	(min)	1.112	1.080	1.177	1.081	1.078	1.025	(7,8)	1.123	3.184	n.a.	
- Branded postpaid	(min)	981	961	982	977	981	936	(4,6)	990	2.894	n.a.	
CASH CAPEX	(USD million)	1.153	1.396	6.801	3.114	1.350	1.224	6,2	5.405	5.688	5,2	
CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	1.150	1.265	4.302	966	1.096	1.157	0,6	3.037	3.219	6,0
CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)	(USD million)	3	195	425	1.376	405	727	736	n.a.	951	1.868	96,4

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD 190mn in Q3/14, USD 231mn in Q4/14, USD 132mn in Q1/15, USD 78mn in Q2/15 and USD 259mn in Q3/15.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 3mn in Q3/14, USD 131mn in Q4/14, USD 2.148mn in Q1/15, USD 254mn in Q2/15, and USD 67mn in Q3/15.

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN^{1,2,3,5,6,7,8,9,10,11,12}

PRICING⁸

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

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

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

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

6 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 2GB increments for \$10 each up to 11GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

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

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

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

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

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

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

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,12}

INCLUDED FEATURES PER LINE

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

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

PRICING⁷

\$80.00 for first 2 lines

\$10.00 per line

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

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

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

PRICING⁷

\$10.00 (more per line per 2 GB)

\$30.00 (more per line)

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

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

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

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

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

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

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

5 All plan options include Smartphone Mobile HotSpot capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Customers may purchase additional capped Smartphone Mobile HotSpot data usage for the Unlimited Nationwide 4G LTE Data plan in 2GB increments for \$10 each up to 11GB. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

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

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

SIMPLE CHOICE PLAN (PAY IN ADVANCE)^{1,2,3,4,5,6,7,8,12,13,14}	PRICING¹²
Unlimited Talk, Text and Web with up to 1GB of full speed data	\$50.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 3GB of full speed data	\$60.00
Unlimited Talk, Text and Web with up to 5GB of full speed data	\$70.00
Unlimited Talk, Text and Unlimited Nationwide 4G LTE data (unlimited full speed data)	\$80.00

1 No annual contract required.

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

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

4 Features available for until 30th day.

5 These plan options include Smartphone Mobile HotSpot (tethering) capability that share the same full speed data allotment of their data plan except for the Unlimited Nationwide 4G LTE plan which includes up to 7 GB of Smartphone Mobile HotSpot full speed data usage, then slowed to 2G speeds for balance of service period. Use of connected devices subject to T-Mobile's Terms and Conditions. Must use device manufacturer or T-Mobile feature.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNITED STATES

T-MOBILE USA

MATCH PHONE DATA MOBILE INTERNET PLAN ^{10,11}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1GB, 3GB or 5GB	\$10	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.

2 GSM voice line is required for this plan.

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

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

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

5 Match Phone Data plans match the largest GSM data bucket on the BAN. O-1GB = 1GB MI data, 1GB-3GB = 3GB MI data, 3GB+ = 5GB MI Data.

SIMPLE CHOICE VALUE ^{1,2,3,4,5,6,7, 8,9,10,11}	PRICING ¹	HOTSPOT ACCESS ³
MOBILE INTERNET PLANS		
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 1 GB	\$20.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 3 GB	\$30.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 5 GB	\$40.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 7 GB	\$50.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 9 GB	\$60.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 11 GB	\$70.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 13 GB	\$80.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 15 GB	\$90.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 17 GB	\$100.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 19 GB	\$110.00	Included
Unlimited, Overage-Free Mobile Internet 21 GB	\$120.00	Included

1 Prices reflect monthly recurring charges; taxes and fees additional. Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.

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

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

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

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

5 Customers may choose to add more full speed data in increments of 2 GB/each \$10 more per month per line, up to 21 GB of data. Or purchase an On Demand

Mobile Internet (full speed data) Pass by day or week increments. (See On Demand Mobile Internet Passes (Postpaid) below).

6 On-network and domestic roaming data allotments differ: 1 GB full-speed plan includes 10 MB roaming; 3 GB full-speed plan includes 50 MB roaming; 5 GB,

7 GB and 9 GB full-speed plans include 100 MB roaming; and 11 GB through 21 GB full-speed plans include 200 MB roaming.

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

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

9 1-21GB postpaid Simple Choice plan options include Data Stash, the ability to carry forward unused high speed data for up to a year.

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

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

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

1 Credit approval, \$15 SIM starter kit and deposit may be required.

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

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

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

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

1 \$15 SIM starter kit may be required. Service available for time period and/or usage amount provided by Pass. For time period, a day is 12:00 a.m. to

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

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

3 Domestic only. No roaming.

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

1 Prices reflect monthly recurring charges. \$15 SIM starter kit and deposit may be required.

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

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

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

EUROPE FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	3.198	(3,6)	9.605	9.440	(1,7)
NET REVENUE		3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	3.123	(3,1)	9.314	9.213	(1,1)
EBITDA	1,2	1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	1.148	(3,0)	3.309	3.225	(2,5)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	35,9	0,2p	34,5	34,2	(0,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(645)	(661)	(2.575)	(633)	(622)	(638)	1,1	(1.914)	(1.893)	1,1
Profit (loss) from operations = EBIT	3	539	462	1.857	375	447	510	(5,4)	1.395	1.332	(4,5)
CASH CAPEX	4	368	404	1.610	478	290	397	7,9	1.206	1.165	(3,4)
CASH CONTRIBUTION		816	719	2.822	530	779	751	(8,0)	2.103	2.060	(2,0)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	3.198	(3,6)	9.605	9.440	(1,7)
NET REVENUE		3.222	3.282	12.596	3.029	3.061	3.123	(3,1)	9.314	9.213	(1,1)
EBITDA		1.142	1.073	4.301	953	1.007	1.097	(3,9)	3.228	3.057	(5,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,4	31,9	33,2	30,7	32,1	34,3	(0,1p)	33,6	32,4	(1,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(645)	(683)	(2.597)	(633)	(622)	(638)	1,1	(1.914)	(1.893)	1,1
Profit (loss) from operations = EBIT		497	390	1.704	320	385	459	(7,6)	1.314	1.164	(11,4)
CASH CAPEX		457	637	2.101	494	299	398	(12,9)	1.464	1.191	(18,6)
CASH CONTRIBUTION		685	436	2.200	459	708	699	2,0	1.764	1.866	5,8

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 42mn in Q3/14, EUR 50mn in Q4/14, EUR 55mn in Q1/15, EUR 62mn in Q2/15 and EUR 51mn in Q3/15.

3 Special factors affecting EBIT: EUR 42mn in Q3/14 (thereof EUR 42mn resulting from EBITDA), EUR 72mn in Q4/14 (thereof EUR 50mn resulting from EBITDA), EUR 55mn in Q1/15 (thereof EUR 55mn resulting from EBITDA), EUR 62mn in Q2/15 (thereof EUR 62mn resulting from EBITDA) and EUR 51mn in Q3/15 (thereof EUR 51mn resulting from EBITDA).

4 Excluding payments for spectrum licences: EUR 89mn in Q3/14 in Poland, EUR 40mn in Q4/14 in Greece, EUR 191mn in Q4/14 in Hungary, EUR 1mn in Q4/14 in Poland, EUR 1mn in Q4/14 in Austria, EUR 1mn in Q1/15 in Austria, EUR 15mn in Q1/15 in Albania, EUR 1mn in Q2/15 in Austria and EUR 9mn in Q2/15 in Albania.

EUROPE

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	3.198	(3,6)	9.605	9.440	(1,7)
TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		3.317	3.367	12.972	3.106	3.136	3.198	(3,6)	9.605	9.440	(1,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		497	390	1.704	320	385	459	(7,6)	1.314	1.164	(11,4)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(645)	(683)	(2.597)	(633)	(622)	(638)	1,1	(1.914)	(1.893)	1,1
= EBITDA		1.142	1.073	4.301	953	1.007	1.097	(3,9)	3.228	3.057	(5,3)
EBITDA margin	%	34,4	31,9	33,2	30,7	32,1	34,3	(0,1p)	33,6	32,4	(1,2p)
- Special factors affecting EBITDA		(42)	(50)	(131)	(55)	(62)	(51)	(21,4)	(81)	(168)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		1.184	1.123	4.432	1.008	1.069	1.148	(3,0)	3.309	3.225	(2,5)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	35,7	33,4	34,2	32,5	34,1	35,9	0,2p	34,5	34,2	(0,3p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(42)	(50)	(131)	(55)	(62)	(51)	(21,4)	(81)	(168)	n.a.
- of which personnel		(28)	(34)	(91)	(22)	(97)	(34)	(21,4)	(57)	(153)	n.a.
- of which other		(14)	(16)	(40)	(33)	35	(17)	(21,4)	(24)	(15)	37,5
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(42)	(72)	(153)	(55)	(62)	(51)	(21,4)	(81)	(168)	n.a.
- of which personnel		(28)	(34)	(91)	(22)	(97)	(34)	(21,4)	(57)	(153)	n.a.
- of which other	1	(14)	(38)	(62)	(33)	35	(17)	(21,4)	(24)	(15)	37,5

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

EUROPE CUSTOMER SUMMARY

		Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change
	Note	2014	2014	2015	2015	2015	%
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	
GREECE							
- Fixed network Access Lines		2.645	2.624	2.599	2.591	2.577	(2,6)
- Broadband Access Lines		1.357	1.388	1.413	1.448	1.480	9,1
- Mobile Customers		7.336	7.280	7.308	7.387	7.428	1,3
ROMANIA							
- Fixed network Access Lines		2.272	2.239	2.189	2.153	2.117	(6,8)
- Broadband Access Lines		1.196	1.199	1.192	1.186	1.181	(1,3)
- Mobile Customers		5.945	6.047	6.008	6.015	5.905	(0,7)
HUNGARY							
- Fixed network Access Lines		1.611	1.645	1.644	1.606	1.614	0,2
- Broadband Access Lines		953	969	981	991	1.002	5,1
- Mobile Customers		4.933	4.964	4.948	4.938	4.935	0,0
POLAND							
- Fixed network Access Lines	1	0	0	12	18	17	n.a.
- Broadband Access Lines	1	0	0	11	13	13	n.a.
- Mobile Customers		15.728	15.702	15.794	15.827	15.696	(0,2)
CZECH REPUBLIC							
- Fixed network Access Lines	1	132	131	155	152	147	11,4
- Broadband Access Lines	1	132	131	145	143	138	4,5
- Mobile Customers		5.993	6.000	5.993	5.996	5.981	(0,2)
CROATIA							
- Fixed network Access Lines		1.094	1.076	1.052	1.038	1.020	(6,8)
- Broadband Access Lines		683	725	726	733	733	7,3
- Mobile Customers		2.332	2.252	2.214	2.241	2.323	(0,4)
NETHERLANDS							
- Mobile Customers	2	3.964	3.900	3.830	3.689	3.686	(7,0)
SLOVAKIA							
- Fixed network Access Lines		898	894	875	864	858	(4,5)
- Broadband Access Lines		546	559	570	578	587	7,5
- Mobile Customers		2.228	2.220	2.202	2.196	2.204	(1,1)
AUSTRIA							
- Mobile Customers		4.022	4.020	3.956	3.934	3.962	(1,5)
OTHER							
- Fixed network Access Lines	3	421	423	395	389	385	(8,6)
- Broadband Access Lines	3	303	307	293	291	289	(4,6)
- Mobile Customers		3.604	3.607	3.596	3.585	3.579	(0,7)
TOTAL							
- Fixed network Access Lines		9.073	9.033	8.922	8.810	8.735	(3,7)
- IP		3.169	3.486	3.606	3.779	3.944	24,5
- Broadband Access Lines Retail		4.880	4.995	5.038	5.075	5.114	4,8
- Wholesale Bundled Access Lines		154	140	136	126	121	(21,4)
- Wholesale Unbundled Access Lines		136	144	156	167	181	33,1
- TV (IPTV, SAT, Cable)	4	3.670	3.714	3.741	3.768	3.832	4,4
- Mobile Customers	2	56.087	55.992	55.849	55.807	55.699	(0,7)

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

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

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

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

GREECE

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		727	754	2.869	692	704	721	(0,8)	2.115	2.117	0,1
- of which Fixed network		436	480	1.762	441	448	446	2,3	1.282	1.335	4,1
- of which Mobile communications		329	314	1.251	294	303	319	(3,0)	937	916	(2,2)
EBITDA	1	303	293	1.138	263	267	297	(2,0)	845	827	(2,1)
- of which Fixed network		157	173	633	153	147	162	3,2	460	462	0,4
- of which Mobile communications		134	103	459	100	110	127	(5,2)	356	337	(5,3)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	41,7	38,9	39,7	38,0	37,9	41,2	(0,5p)	40,0	39,1	(0,9p)
- of which Fixed network	%	36,0	36,0	35,9	34,7	32,8	36,3	0,3p	35,9	34,6	(1,3p)
- of which Mobile communications	%	40,7	32,8	36,7	34,0	36,3	39,8	(0,9p)	38,0	36,8	(1,2p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		95	136	388	85	44	88	(7,4)	252	217	(13,9)
- of which Fixed network		41	64	174	37	29	45	9,8	110	111	0,9
- of which Mobile communications		50	70	207	48	14	41	(18,0)	137	103	(24,8)
CASH CONTRIBUTION		208	157	750	178	223	209	0,5	593	610	2,9
- of which Fixed network		116	109	459	116	118	117	0,9	350	351	0,3
- of which Mobile communications		84	33	252	52	97	85	1,2	219	234	6,8

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/14, EUR 20mn in Q4/14, EUR 8mn in Q1/15, EUR 45mn in Q2/15 and EUR 1mn in Q3/15.

GREECE OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	2.645	2.624	2.624	2.599	2.591	2.577	(2,6)	2.645	2.577	(2,6)
- IP	('000)	13	15	15	16	20	36	n.a.	13	36	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.333	1.365	1.365	1.392	1.426	1.457	9,3	1.333	1.457	9,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	321	354	354	367	378	412	28,3	321	412	28,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	24	22	22	21	21	23	(4,2)	24	23	(4,2)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.016	2.044	2.044	2.059	2.057	2.055	1,9	2.016	2.055	1,9
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	269	242	1.008	229	243	261	(3,0)	766	733	(4,3)
CUSTOMERS	('000)	7.336	7.280	7.280	7.308	7.387	7.428	1,3	7.336	7.428	1,3
- contract	('000)	2.222	2.227	2.227	2.260	2.289	2.283	2,7	2.222	2.283	2,7
- prepaid	('000)	5.114	5.053	5.053	5.049	5.097	5.144	0,6	5.114	5.144	0,6
NET ADDS	('000)	1	(45)	(181)	28	78	41	n.a.	(124)	148	n.a.
- contract	('000)	15	5	(6)	33	30	(6)	n.a.	(11)	57	n.a.
- prepaid	('000)	(60)	(61)	(175)	(4)	49	47	n.a.	(114)	91	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,9	1,8	1,7	1,5	1,5	1,7	(0,2p)	1,6	1,6	0,0p
- contract	(%)	1,4	1,5	1,3	1,2	1,2	1,1	(0,3p)	1,3	1,2	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	15	18	17	16	18	10	(33,3)	17	15	(11,8)
- contract	(€)	64	64	67	53	63	66	3,1	68	60	(11,8)
- prepaid	(€)	1	1	1	1	2	2	100,0	1	2	100,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	41	45	44	39	40	45	9,8	44	41	(6,8)
ARPU	(€)	12	11	11	10	11	12	0,0	11	11	0,0
- contract	(€)	28	25	26	24	25	27	(3,6)	27	25	(7,4)
- prepaid	(€)	5	5	5	4	5	5	0,0	5	5	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	27	26	25	27	27	31	4p	25	28	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	309	301	298	282	299	288	(6,8)	298	290	(2,7)
- contract	(min)	454	450	446	419	444	420	(7,5)	444	428	(3,6)

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

ROMANIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)¹

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		247	252	1.002	241	241	239	(3,2)	750	721	(3,9)
PRODUCT VIEW		247	252	1.002	241	241	239	(3,2)	750	721	(3,9)
- of which Fixed network		143	144	580	140	142	132	(7,7)	436	414	(5,0)
- of which Mobile communications		104	108	422	101	99	107	2,9	314	307	(2,2)
SEGMENT VIEW		247	252	1.002	241	241	239	(3,2)	750	721	(3,9)
- of which Consumer		167	169	673	160	153	157	(6,0)	504	470	(6,7)
- of which Business		52	57	215	54	54	53	1,9	159	161	1,3
EBITDA	2	60	70	266	55	49	48	(20,0)	196	152	(22,4)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	24,3	27,8	26,5	22,8	20,3	20,1	(4,2p)	26,1	21,1	(5,0p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		35	21	140	49	32	28	(20,0)	119	109	(8,4)
CASH CONTRIBUTION		25	49	126	6	17	20	(20,0)	77	43	(44,2)

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q3/14, EUR 8mn in Q4/14, EUR 2mn in Q2/15 and EUR 13mn in Q3/15.

ROMANIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	2.272	2.239	2.239	2.189	2.153	2.117	(6,8)	2.272	2.117	(6,8)
- IP	('000)	283	301	301	316	341	362	27,9	283	362	27,9
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.196	1.199	1.199	1.192	1.186	1.181	(1,3)	1.196	1.181	(1,3)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.397	1.414	1.414	1.414	1.421	1.432	2,5	1.397	1.432	2,5
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	81	81	332	80	79	83	2,5	251	242	(3,6)
CUSTOMERS	('000)	5.945	6.047	6.047	6.008	6.015	5.905	(0,7)	5.945	5.905	(0,7)
- contract	('000)	1.636	1.690	1.690	1.751	1.794	1.846	12,8	1.636	1.846	12,8
- prepaid	('000)	4.309	4.357	4.357	4.257	4.221	4.060	(5,8)	4.309	4.060	(5,8)
NET ADDS	('000)	(100)	102	(106)	(40)	7	(109)	(9,0)	(208)	(142)	31,7
- contract	('000)	15	54	52	61	43	52	n.a.	(2)	155	n.a.
- prepaid	('000)	(115)	48	(158)	(100)	(36)	(161)	(40,0)	(206)	(297)	(44,2)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	3,5	2,9	3,0	2,8	2,8	3,3	(0,2p)	3,0	3,0	0,0p
- contract	(%)	1,4	1,6	1,4	1,0	1,3	1,2	(0,2p)	1,3	1,2	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	7	9	9	11	13	17	n.a.	9	14	55,6
- contract	(€)	41	41	50	41	57	63	53,7	56	54	(3,6)
- prepaid	(€)	1	0	1	1	1	1	0,0	1	1	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	9	8	9	8	7	11	22,2	9	8	(11,1)
ARPU	(€)	5	5	5	4	5	5	0,0	5	5	0,0
- contract	(€)	10	9	10	9	9	9	(10,0)	10	9	(10,0)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	25	27	24	27	24	27	2p	23	26	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	296	303	297	297	299	289	(2,4)	295	295	0,0
- contract	(min)	451	461	443	455	454	435	(3,5)	438	448	2,3

HUNGARY

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	370	394	1.492	393	380	369	(0,3)	1.098	1.142	4,0
PRODUCT VIEW		370	394	1.492	393	380	369	(0,3)	1.098	1.142	4,0
- Fixed network	2	163	176	682	192	180	172	5,5	506	544	7,5
- Mobile communications		207	220	812	201	200	197	(4,8)	592	598	1,0
SEGMENT VIEW		370	394	1.492	393	380	369	(0,3)	1.098	1.142	4,0
- of which Consumer		232	245	918	233	234	230	(0,9)	673	697	3,6
- of which Business		66	67	263	65	64	63	(4,5)	196	192	(2,0)
EBITDA	1,3	129	99	445	106	135	132	2,3	346	373	7,8
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	34,9	25,1	29,8	27,0	35,5	35,8	0,9p	31,5	32,7	1,2p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		44	249	400	59	49	57	29,5	151	165	9,3
CASH CONTRIBUTION		85	(150)	45	47	86	75	(11,8)	195	208	6,7

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

2 Fixed Network include Total revenue of HU GHS.

3 Special factors affecting EBITDA: EUR 12mn in Q3/14, EUR 1mn in Q4/14, EUR 1mn in Q1/15, EUR 1mn in Q2/15 and EUR 13mn in Q3/15.

HUNGARY OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	1.611	1.645	1.645	1.644	1.606	1.614	0,2	1.611	1.614	0,2
- IP	('000)	807	968	968	1.021	1.110	1.178	46,0	807	1.178	46,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	887	922	922	940	948	966	8,9	887	966	8,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	910	923	923	934	939	949	4,3	910	949	4,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	40	28	28	27	18	17	(57,5)	40	17	(57,5)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	13	12	12	12	11	10	(23,1)	13	10	(23,1)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	26	19	19	13	12	12	(53,8)	26	12	(53,8)
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	170	170	664	167	160	165	(2,9)	494	492	(0,4)
CUSTOMERS	('000)	4.933	4.964	4.964	4.948	4.938	4.935	0,0	4.933	4.935	0,0
- contract	('000)	2.445	2.483	2.483	2.493	2.517	2.522	3,1	2.445	2.522	3,1
- prepaid	('000)	2.488	2.481	2.481	2.454	2.421	2.414	(3,0)	2.488	2.414	(3,0)
NET ADDS	('000)	35	32	78	(17)	(10)	(2)	n.a.	46	(29)	n.a.
- contract	('000)	32	39	113	10	24	5	(84,4)	75	39	(48,0)
- prepaid	('000)	4	(7)	(36)	(27)	(33)	(7)	n.a.	(29)	(67)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,7	0,2p	1,5	1,6	0,1p
- contract	(%)	0,9	0,8	0,9	1,0	0,8	1,0	0,1p	1,0	0,9	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	16	23	18	19	22	15	(6,3)	17	18	5,9
- contract	(€)	34	50	40	44	44	50	47,1	36	46	27,8
- prepaid	(€)	7	11	8	6	10	3	(57,1)	6	6	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	42	54	46	51	51	45	7,1	43	49	14,0
ARPU	(€)	12	11	11	11	11	11	(8,3)	11	11	0,0
- contract	(€)	19	19	19	19	18	18	(5,3)	19	18	(5,3)
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	26	27	26	28	30	31	5p	26	30	4p
MOU PER CUSTOMER	(min)	171	171	166	173	182	185	8,2	164	180	9,8
- contract	(min)	287	290	281	293	305	307	7,0	278	302	8,6

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

POLAND

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	388	389	1.492	382	385	391	0,8	1.103	1.158	5,0
PRODUCT VIEW		388	389	1.492	382	385	391	0,8	1.103	1.158	5,0
- Fixed network		3	3	12	23	29	26	n.a.	9	77	n.a.
- Mobile communications		385	387	1.481	358	358	365	(5,2)	1.094	1.081	(1,2)
SEGMENT VIEW		388	389	1.492	382	385	391	0,8	1.103	1.158	5,0
- of which Consumer		227	220	882	220	217	216	(4,8)	662	653	(1,4)
- of which Business		130	124	499	136	136	132	1,5	375	404	7,7
EBITDA	1,2	149	155	579	130	145	164	10,1	424	439	3,5
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	38,4	39,8	38,8	34,0	37,7	41,9	3,5p	38,4	37,9	(0,5p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		123	42	285	62	45	34	(72,4)	243	141	(42,0)
CASH CONTRIBUTION		26	113	294	68	100	130	n.a.	181	298	64,6

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

2 Special factors affecting EBITDA: EUR -1mn in Q3/14, EUR 5mn in Q4/14, EUR 1mn in Q1/15, EUR 6mn in Q2/15 and EUR 1mn in Q3/15.

POLAND OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	0	0	0	12	18	17	n.a.	0	17	n.a.
- IP	('000)	0	0	0	2	3	3	n.a.	0	3	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	0	0	0	6	9	8	n.a.	0	8	n.a.
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	5	4	4	n.a.	0	4	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	279	266	1.094	256	268	267	(4,3)	828	791	(4,5)
CUSTOMERS	('000)	15.728	15.702	15.702	15.794	15.827	15.696	(0,2)	15.728	15.696	(0,2)
- contract	('000)	6.891	6.823	6.823	6.784	6.708	6.640	(3,6)	6.891	6.640	(3,6)
- prepaid	('000)	8.837	8.878	8.878	9.010	9.118	9.056	2,5	8.837	9.056	2,5
NET ADDS	('000)	53	(27)	138	93	32	(130)	n.a.	165	(5)	n.a.
- contract	('000)	(38)	(68)	(226)	(39)	(76)	(68)	(78,9)	(158)	(183)	(15,8)
- prepaid	('000)	92	41	364	132	108	(62)	n.a.	323	178	(44,9)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,2	2,3	2,0	2,0	2,1	2,6	0,4p	1,8	2,3	0,5p
- contract	(%)	1,0	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	0,1p	1,0	1,1	0,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	9	5	9	5	11	6	(33,3)	11	7	(36,4)
- contract	(€)	47	22	44	21	65	34	(27,7)	51	39	(23,5)
- prepaid	(€)	1	2	2	2	2	1	0,0	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	20	2	18	0	6	12	(40,0)	21	6	(71,4)
ARPU	(€)	6	6	6	5	6	6	0,0	6	6	0,0
- contract	(€)	11	11	11	11	11	11	0,0	11	11	0,0
- prepaid	(€)	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	38	38	37	39	39	39	1p	37	39	2p
MOU PER CUSTOMER	(min)	142	148	140	150	154	154	8,5	137	153	11,7
- contract	(min)	275	289	269	299	311	313	13,8	263	308	17,1

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

CZECH REPUBLIC

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE	1	211	220	862	226	231	242	14,7	642	699	8,9
PRODUCT VIEW		211	220	862	226	231	242	14,7	642	699	8,9
- Fixed network		24	33	104	46	51	51	n.a.	71	148	n.a.
- Mobile communications		187	188	758	179	181	191	2,1	570	551	(3,3)
SEGMENT VIEW		211	220	862	226	231	242	14,7	642	699	8,9
- of which Consumer		123	120	493	112	117	117	(4,9)	373	346	(7,2)
- of which Business		77	88	321	99	103	107	39,0	233	309	32,6
EBITDA	1,2	93	86	362	89	96	100	7,5	276	285	3,3
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	44,1	39,1	42,0	39,4	41,6	41,3	(2,8p)	43,0	40,8	(2,2p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)	3	18	21	186	66	(27)	29	61,1	165	68	(58,8)
CASH CONTRIBUTION	3	75	65	176	23	123	71	(5,3)	111	217	95,5

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

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

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

CZECH REPUBLIC OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)	1										
Fixed network Access Lines	('000)	132	131	131	155	152	147	11,4	132	147	11,4
- IP	('000)	129	128	128	136	134	130	0,8	129	130	0,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	132	131	131	143	141	136	3,0	132	136	3,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 2	29	2	2	2	2	2	(93,1)	29	2	(93,1)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	8	8	7	n.a.	0	7	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	2	2	2	n.a.	0	2	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	173	169	686	160	166	172	(0,6)	517	498	(3,7)
CUSTOMERS	('000)	5.993	6.000	6.000	5.993	5.996	5.981	(0,2)	5.993	5.981	(0,2)
- contract	('000)	3.475	3.500	3.500	3.519	3.532	3.556	2,3	3.475	3.556	2,3
- prepaid	('000)	2.518	2.500	2.500	2.474	2.464	2.425	(3,7)	2.518	2.425	(3,7)
NET ADDS	('000)	47	7	169	(7)	3	(16)	n.a.	162	(20)	n.a.
- contract	('000)	38	25	211	19	13	24	(36,8)	186	56	(69,9)
- prepaid	('000)	9	(18)	(2)	(26)	(10)	(39)	n.a.	16	(75)	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,3	1,4	1,3	1,5	1,6	1,5	0,2p	1,3	1,5	0,2p
- contract	(%)	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,0p	0,5	0,6	0,1p
SAC PER GROSS ADD	(€)	20	24	21	21	22	24	20,0	20	22	10,0
- contract	(€)	46	53	47	47	50	57	23,9	45	51	13,3
- prepaid	(€)	3	3	3	2	2	3	0,0	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	8	7	9	9	10	12	50,0	9	10	11,1
ARPU	(€)	10	9	10	9	9	10	0,0	10	9	(10,0)
- contract	(€)	14	13	14	13	13	14	0,0	14	13	(7,1)
- prepaid	(€)	4	3	4	3	3	4	0,0	4	3	(25,0)
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	39	39	38	41	45	47	8p	37	44	7p
MOU PER CUSTOMER	(min)	151	154	151	154	158	153	1,3	150	155	3,3
- contract	(min)	232	237	232	235	240	230	(0,9)	230	235	2,2

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

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

NETHERLANDS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		376	403	1.551	346	362	346	(8,0)	1.148	1.054	(8,2)
- of which Consumer		280	300	1.170	251	266	249	(11,1)	870	766	(12,0)
- of which Business		66	67	272	63	62	62	(6,1)	205	187	(8,8)
EBITDA	1	161	171	630	133	124	125	(22,4)	459	382	(16,8)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	42,8	42,4	40,6	38,4	34,3	36,1	(6,7p)	40,0	36,2	(3,8p)
CASH CAPEX (AS REPORTED)		44	37	181	46	42	41	(6,8)	144	129	(10,4)
CASH CONTRIBUTION		117	134	449	87	82	84	(28,2)	315	253	(19,7)

OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue (€ million)		295	307	1.206	257	255	257	(12,9)	899	769	(14,5)
CUSTOMERS ('000)		3.964	3.900	3.900	3.830	3.689	3.686	(7,0)	3.964	3.686	(7,0)
- contract ('000)	2	2.867	2.848	2.848	2.836	2.751	2.775	(3,2)	2.867	2.775	(3,2)
- prepaid ('000)		1.096	1.052	1.052	994	938	910	(17,0)	1.096	910	(17,0)
NET ADDS ('000)		(88)	(64)	(315)	(70)	(44)	(4)	95,5	(251)	(117)	53,4
- contract ('000)	3,4	(8)	(20)	(55)	(12)	(85)	24	n.a.	(35)	(73)	n.a.
- prepaid ('000)	4	(80)	(44)	(260)	(58)	41	(28)	65,0	(216)	(44)	79,6
AVERAGE MONTHLY CHURN (%)		2,1	1,8	2,1	1,8	1,7	1,7	(0,4p)	2,1	1,7	(0,4p)
- contract (%)		1,2	1,3	1,3	1,1	1,3	1,3	0,1p	1,3	1,2	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD (€)		98	123	124	143	124	113	15,3	125	125	0,0
- contract (€)		154	186	197	206	162	143	(7,1)	200	166	(17,0)
- prepaid (€)		15	17	19	19	17	19	26,7	20	18	(10,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER (€)		83	93	93	113	126	95	14,5	93	112	20,4
ARPU (€)		24	26	24	22	23	23	(4,2)	23	22	(4,3)
- contract (€)		32	34	32	29	29	30	(6,3)	31	29	(6,5)
- prepaid (€)		4	4	4	4	5	4	0,0	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU (%)		50	46	48	54	58	59	9p	48	57	9p
MOU PER CUSTOMER (min)		142	154	142	158	168	163	14,8	139	160	15,1
- contract (min)		185	201	187	204	212	206	11,4	182	203	11,5

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

2 Our subsidiary in the Netherlands sold its Simpel brand and the customer relationships maintained under the brand effective Aug. 1, 2014. This decreased our customer base by 226 thousand customers.

Customer figures for prior periods have not been adjusted.

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

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

CROATIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		243	231	905	211	222	249	2,5	674	682	1,2
PRODUCT VIEW		243	231	905	211	222	249	2,5	674	682	1,2
- Fixed network		141	139	537	129	139	146	3,5	398	413	3,8
- Mobile communications		102	91	367	81	85	103	1,0	276	269	(2,5)
SEGMENT VIEW		243	231	905	211	222	249	2,5	674	682	1,2
- of which Consumer		132	129	514	119	120	124	(6,1)	385	363	(5,7)
- of which Business		72	73	282	64	70	79	9,7	209	213	1,9
EBITDA	1	101	96	365	81	90	102	1,0	269	273	1,5
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	41,6	41,6	40,3	38,4	40,5	41,0	(0,6p)	39,9	40,0	0,1p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		31	23	123	30	39	40	29,0	100	109	9,0
CASH CONTRIBUTION		70	73	242	51	51	62	(11,4)	169	164	(3,0)

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

CROATIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	1.094	1.076	1.076	1.052	1.038	1.020	(6,8)	1.094	1.020	(6,8)
- IP	('000)	775	843	843	897	952	1.001	29,2	775	1.001	29,2
Broadband Access Lines Retail	('000)	617	653	653	644	642	638	3,4	617	638	3,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	393	393	393	390	387	385	(2,0)	393	385	(2,0)
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	46	46	46	46	45	39	(15,2)	46	39	(15,2)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	229	208	208	191	173	161	(29,7)	229	161	(29,7)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	19	26	26	36	46	56	n.a.	19	56	n.a.
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	88	73	307	65	70	82	(6,8)	234	217	(7,3)
CUSTOMERS	('000)	2.332	2.252	2.252	2.214	2.241	2.323	(0,4)	2.332	2.323	(0,4)
- contract	('000)	1.089	1.099	1.099	1.098	1.105	1.112	2,1	1.089	1.112	2,1
- prepaid	('000)	1.244	1.153	1.153	1.116	1.136	1.211	(2,7)	1.244	1.211	(2,7)
NET ADDS	('000)	24	(80)	(50)	(38)	27	83	n.a.	29	71	n.a.
- contract	('000)	(1)	10	29	(1)	7	7	n.a.	18	13	(27,8)
- prepaid	('000)	25	(90)	(79)	(37)	19	76	n.a.	11	58	n.a.
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,8	3,5	2,9	2,6	2,0	2,2	(0,6p)	2,6	2,3	(0,3p)
- contract	(%)	1,4	1,2	1,2	1,1	0,8	1,1	(0,3p)	1,2	1,0	(0,2p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	15	13	16	14	12	10	(33,3)	17	12	(29,4)
- contract	(€)	59	44	56	49	50	53	(10,2)	59	51	(13,6)
- prepaid	(€)	2	2	2	3	2	2	0,0	2	2	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	54	60	56	57	74	67	24,1	55	65	18,2
ARPU	(€)	13	11	11	10	11	12	(7,7)	11	11	0,0
- contract	(€)	19	16	17	14	15	18	(5,3)	17	16	(5,9)
- prepaid	(€)	7	6	6	5	6	6	(14,3)	6	6	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	41	40	41	45	46	49	8p	42	47	5p
MOU PER CUSTOMER	(min)	191	188	188	187	200	198	3,7	188	195	3,7
- contract	(min)	261	258	255	248	268	269	3,1	255	262	2,7

SLOVAKIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		195	184	768	187	185	199	2,1	584	571	(2,2)
PRODUCT VIEW		195	184	768	187	185	199	2,1	584	571	(2,2)
- Fixed network		101	90	394	96	97	107	5,9	304	300	(1,3)
- Mobile communications		94	93	373	91	88	92	(2,1)	280	271	(3,2)
SEGMENT VIEW		195	184	768	187	185	199	2,1	584	571	(2,2)
- of which Consumer		118	119	472	116	115	119	0,8	353	350	(0,8)
- of which Business		51	45	204	47	48	60	17,6	159	155	(2,5)
EBITDA	1	80	76	310	73	76	83	3,8	234	232	(0,9)
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	41,0	41,3	40,4	39,0	41,1	41,7	0,7p	40,1	40,6	0,5p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		25	24	178	28	22	24	(4,0)	154	74	(51,9)
CASH CONTRIBUTION		55	52	132	45	54	59	7,3	80	158	97,5

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 14mn in Q3/14, EUR 3mn in Q4/14, EUR 29mn in Q1/15 and EUR 1mn in Q2/15.

SLOVAKIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
FIXED NETWORK (END OF PERIOD)											
Fixed network Access Lines	('000)	898	894	894	875	864	858	(4,5)	898	858	(4,5)
- IP	('000)	841	894	894	875	864	858	2,0	841	858	2,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	441	448	448	454	459	465	5,4	441	465	5,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	461	468	468	474	481	489	6,1	461	489	6,1
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	18	18	18	18	18	17	(5,6)	18	17	(5,6)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	86	93	93	98	102	105	22,1	86	105	22,1
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	84	82	331	80	79	84	0,0	249	243	(2,4)
CUSTOMERS	('000)	2.228	2.220	2.220	2.202	2.196	2.204	(1,1)	2.228	2.204	(1,1)
- contract	('000)	1.433	1.431	1.431	1.424	1.427	1.431	(0,1)	1.433	1.431	(0,1)
- prepaid	('000)	796	789	789	777	769	773	(2,9)	796	773	(2,9)
NET ADDS	('000)	(9)	(8)	(42)	(18)	(6)	9	n.a.	(34)	(16)	52,9
- contract	('000)	(4)	(1)	(23)	(7)	3	4	n.a.	(22)	0	100,0
- prepaid	('000)	(5)	(7)	(19)	(11)	(9)	4	n.a.	(12)	(15)	(25,0)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	1,2	1,4	1,3	1,3	1,1	1,0	(0,2p)	1,3	1,1	(0,2p)
- contract	(%)	1,0	1,2	1,1	1,1	0,9	0,8	(0,2p)	1,1	0,9	(0,2p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	51	54	55	62	65	51	0,0	55	59	7,3
- contract	(€)	90	89	92	108	106	100	11,1	94	105	11,7
- prepaid	(€)	3	3	4	4	3	4	33,3	4	4	0,0
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	87	122	100	110	120	115	32,2	90	115	27,8
ARPU	(€)	13	12	12	12	12	13	0,0	12	12	0,0
- contract	(€)	18	17	17	17	17	18	0,0	17	17	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	35	37	36	39	37	38	3p	35	38	3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	156	162	155	164	171	168	7,7	153	168	9,8
- contract	(min)	219	228	218	231	240	235	7,3	215	235	9,3

AUSTRIA

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		210	212	815	197	205	207	(1,4)	603	609	1,0
- of which Consumer		161	164	626	150	155	154	(4,3)	462	459	(0,6)
- of which Business		39	39	151	38	42	43	10,3	112	123	9,8
EBITDA	1	67	40	211	65	66	64	(4,5)	171	195	14,0
EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)	%	31,9	18,9	25,9	33,0	32,2	30,9	(1,0p)	28,4	32,0	3,6p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		17	33	94	30	27	33	94,1	61	90	47,5
CASH CONTRIBUTION		50	7	117	35	39	31	(38,0)	110	105	(4,5)

OPERATIONALS

	Note	Q3 2014	Q4 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Change %	Q1-Q3 2014	Q1-Q3 2015	Change %
MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)											
Service revenue	(€ million)	179	174	693	172	175	178	(0,6)	519	525	1,2
CUSTOMERS	('000)	4.022	4.020	4.020	3.956	3.934	3.962	(1,5)	4.022	3.962	(1,5)
- contract	('000)	2.601	2.623	2.623	2.571	2.564	2.573	(1,1)	2.601	2.573	(1,1)
- prepaid	('000)	1.421	1.396	1.396	1.385	1.370	1.390	(2,2)	1.421	1.390	(2,2)
NET ADDS	('000)	(96)	(3)	(71)	(64)	(22)	28	n.a.	(68)	(57)	16,2
- contract	('000)	(58)	22	(7)	(52)	(7)	9	n.a.	(29)	(51)	(75,9)
- prepaid	('000)	(38)	(25)	(64)	(12)	(14)	19	n.a.	(40)	(7)	82,5
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	2,3	1,6	1,9	1,8	1,6	1,5	(0,8p)	2,0	1,6	(0,4p)
- contract	(%)	1,4	0,6	0,8	1,3	0,6	0,6	(0,8p)	0,9	0,8	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(€)	53	74	58	54	53	48	(9,4)	53	52	(1,9)
- contract	(€)	158	172	156	133	152	143	(9,5)	150	142	(5,3)
- prepaid	(€)	6	7	5	6	4	4	(33,3)	5	4	(20,0)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(€)	96	84	87	89	101	100	4,2	88	97	10,2
ARPU	(€)	15	14	14	14	15	15	0,0	14	15	7,1
- contract	(€)	21	20	20	20	21	21	0,0	20	21	5,0
- prepaid	(€)	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
NON-VOICE % OF ARPU	(%)	43	42	42	44	42	43	0p	42	41	(1p)
MOU PER CUSTOMER	(min)	199	211	203	206	203	194	(2,5)	200	201	0,5
- contract	(min)	272	288	278	261	257	243	(10,7)	275	245	(10,9)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/14, EUR 5mn in Q1/15 and EUR 16mn in Q3/15.

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operationals	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operationals	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

SYSTEMS SOLUTIONS

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	2.115	2,3	6.307	6.282	(0,4)
Market Unit		1.678	1.843	6.874	1.695	1.734	1.755	4,6	5.031	5.184	3,0
Telekom IT		390	451	1.727	306	432	360	(7,7)	1.276	1.098	(13,9)
International Revenue		585	695	2.445	609	632	533	(8,9)	1.750	1.602	(8,5)
NET REVENUE		1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	1.529	4,4	4.390	4.542	3,5
EBITDA		197	212	835	154	214	185	(6,1)	623	553	(11,2)
Market Unit		165	232	602	144	133	151	(8,5)	370	428	15,7
Telekom IT		32	(20)	233	10	81	34	6,3	253	125	(50,6)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	8,7	(0,8p)	9,9	8,8	(1,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(141)	(147)	(708)	(135)	(176)	(131)	7,1	(561)	(441)	21,4
Profit (loss) from operations = EBIT		56	65	127	19	37	54	(3,6)	62	112	80,6
EBIT MARGIN	%	2,7	2,8	1,5	0,9	1,7	2,6	(0,1p)	1,0	1,8	0,8p
CASH CAPEX (AS REPORTED)		319	345	1.171	252	279	288	(9,7)	826	819	(0,8)
CASH CONTRIBUTION		(122)	(133)	(336)	(98)	(65)	(103)	15,6	(203)	(266)	(31,0)
ORDER ENTRY		2.351	2.380	7.456	1.286	1.372	1.276	(45,7)	5.076	3.934	(22,5)

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	2.115	2,3	6.307	6.282	(0,4)
NET REVENUE		1.465	1.598	5.988	1.489	1.524	1.529	4,4	4.390	4.542	3,5
EBITDA		44	15	295	80	(5)	43	(2,3)	280	118	(57,9)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	2,1	0,7	3,4	4,0	(0,2)	2,0	(0,1p)	4,4	1,9	(2,5p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(141)	(150)	(717)	(145)	(225)	(135)	4,3	(567)	(505)	10,9
Profit (loss) from operations = EBIT		(97)	(135)	(422)	(65)	(230)	(92)	5,2	(287)	(387)	(34,8)
CASH CAPEX		319	345	1.171	252	279	288	(9,7)	826	819	(0,8)
CASH CONTRIBUTION		(275)	(330)	(876)	(172)	(284)	(245)	10,9	(546)	(701)	(28,4)

SYSTEMS SOLUTIONS

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		2.068	2.294	8.601	2.001	2.166	2.115	2,3	6.307	6.282	(0,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		(97)	(135)	(422)	(65)	(230)	(92)	5,2	(287)	(387)	(34,8)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(141)	(150)	(717)	(145)	(225)	(135)	4,3	(567)	(505)	10,9
= EBITDA		44	15	295	80	(5)	43	(2,3)	280	118	(57,9)
EBITDA margin	%	2,1	0,7	3,4	4,0	(0,2)	2,0	(0,1p)	4,4	1,9	(2,5p)
- Special factors affecting EBITDA		(153)	(197)	(540)	(74)	(219)	(142)	7,2	(343)	(435)	(26,8)
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		197	212	835	154	214	185	(6,1)	623	553	(11,2)
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	9,5	9,2	9,7	7,7	9,9	8,7	(0,8p)	9,9	8,8	(1,1p)

SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(153)	(197)	(540)	(74)	(219)	(142)	7,2	(343)	(435)	(26,8)
- of which personnel		(87)	(127)	(286)	(34)	(117)	(73)	16,1	(159)	(224)	(40,9)
- of which other		(66)	(70)	(254)	(40)	(102)	(69)	(4,5)	(184)	(211)	(14,7)
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(153)	(200)	(549)	(84)	(267)	(147)	3,9	(349)	(499)	(43,0)
- of which personnel		(87)	(127)	(286)	(34)	(117)	(73)	16,1	(159)	(224)	(40,9)
- of which other		(66)	(73)	(263)	(50)	(150)	(74)	(12,1)	(190)	(275)	(44,7)

CONTENT

At a Glance	4
Excellent market position	7

GROUP

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

GERMANY

Financials	29
EBITDA reconciliation	30
Operational	31
Additional information	32

UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47
Additional information	49

EUROPE

Financials	55
EBITDA reconciliation	56
Greece	58
Romania	60
Hungary	62
Poland	64
Czech Republic	66

EUROPE

Netherlands	68
Croatia	69
Slovakia	71
Austria	73

SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	76
EBITDA reconciliation	77

GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81
EE	82

GLOSSARY

	84
--	----

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		596	688	2.516	565	584	555	(6,9)	1.828	1.704	(6,8)
NET REVENUE		162	239	766	155	164	140	(13,6)	527	459	(12,9)
EBITDA		(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	(133)	8,3	(423)	(231)	45,4
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	(24,0)	0,3p	(23,1)	(13,6)	9,5p
Depreciation, amortization and impairment losses		(163)	(178)	(642)	(144)	(138)	(158)	3,1	(464)	(440)	5,2
Profit (loss) from operations = EBIT		(308)	(422)	(1.309)	(166)	(214)	(291)	5,5	(887)	(671)	24,4
CASH CAPEX (AS REPORTED)		94	141	381	96	65	69	(26,6)	240	230	(4,2)
CASH CONTRIBUTION		(239)	(385)	(1.048)	(118)	(141)	(202)	15,5	(663)	(461)	30,5

FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		596	688	2.516	565	584	555	(6,9)	1.828	1.704	(6,8)
NET REVENUE		162	239	766	155	164	140	(13,6)	527	459	(12,9)
EBITDA		(284)	(394)	562	(108)	(93)	(167)	41,2	956	(368)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	(15,9)	(30,1)	17,6p	52,3	(21,6)	(73,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(163)	(207)	(671)	(144)	(138)	(174)	(6,7)	(464)	(456)	1,7
Profit (loss) from operations = EBIT		(447)	(601)	(109)	(252)	(231)	(341)	23,7	492	(824)	n.a.
CASH CAPEX		94	141	381	96	65	69	(26,6)	240	230	(4,2)
CASH CONTRIBUTION		(378)	(535)	181	(204)	(158)	(236)	37,6	716	(598)	n.a.

GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
TOTAL REVENUE		596	688	2.516	565	584	555	(6,9)	1.828	1.704	(6,8)
Profit (loss) from operations = EBIT		(447)	(601)	(109)	(252)	(231)	(341)	23,7	492	(824)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(163)	(207)	(671)	(144)	(138)	(174)	(6,7)	(464)	(456)	1,7
= EBITDA		(284)	(394)	562	(108)	(93)	(167)	41,2	956	(368)	n.a.
EBITDA margin	%	(47,7)	(57,3)	22,3	(19,1)	(15,9)	(30,1)	17,6p	52,3	(21,6)	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(139)	(150)	1.229	(86)	(17)	(34)	75,5	1.379	(137)	n.a.
= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		(145)	(244)	(667)	(22)	(76)	(133)	8,3	(423)	(231)	45,4
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(24,3)	(35,5)	(26,5)	(3,9)	(13,0)	(24,0)	0,3p	(23,1)	(13,6)	41,1p

SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2014 millions of €	Q4 2014 millions of €	FY 2014 millions of €	Q1 2015 millions of €	Q2 2015 millions of €	Q3 2015 millions of €	Change %	Q1-Q3 2014 millions of €	Q1-Q3 2015 millions of €	Change %
EFFECTS ON EBITDA		(139)	(150)	1.229	(86)	(17)	(34)	75,5	1.379	(137)	n.a.
- of which personnel		(49)	(78)	(174)	(33)	(41)	(46)	6,1	(96)	(120)	(25,0)
- of which other		(90)	(72)	1.403	(53)	24	12	n.a.	1.475	(17)	n.a.
EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		(139)	(179)	1.200	(86)	(17)	(50)	64,0	1.379	(153)	n.a.
- of which personnel		(49)	(78)	(174)	(33)	(41)	(46)	6,1	(96)	(120)	(25,0)
- of which other		(90)	(101)	1.374	(53)	24	(4)	95,6	1.475	(33)	n.a.

EE LIMITED (JOINT VENTURE DEUTSCHE TELEKOM - ORANGE SA)

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

	Note	H1 2014 millions of GBP	Q3 2014 millions of GBP	Q4 2014 millions of GBP	H2 2014 millions of GBP	FY 2014 millions of GBP	Q1 2015 millions of GBP	Q2 2015 millions of GBP	H1 2015 millions of GBP	Q3 2015 millions of GBP	Change % (YoY)
TOTAL REVENUE		3.114	1.591	1.622	3.213	6.327	1.541	1.575	3.116	1.586	(0,3)
EBITDA (AS REPORTED)		657	—	—	373	1.030	—	—	771	—	—
EBITDA margin (EBITDA (as reported) / total revenue)	%	21,1	—	—	11,6	16,3	—	—	24,7	—	—
RESTRUCTURING COST INCLUDED IN EBITDA		26	—	—	386	413	—	—	4	—	—
EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)		760	—	—	828	1.589	—	—	830	—	—
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	24,4	—	—	25,8	25,1	—	—	26,7	—	—
CAPEX		268	—	—	328	596	—	—	249	—	—

OPERATIONAL¹

	Note	H1 2014	Q3 2014	Q4 2014	H2 2014	FY 2014	Q1 2015	Q2 2015	H1 2015	Q3 2015	Change % (YoY)
SERVICE REVENUE	(GBP million)	2.793	1.411	1.415	2.826	5.619	1.363	1.506	2.975	1.391	(1,4)
CUSTOMERS	('000)	25.317	25.285	25.311	25.311	25.311	25.218	25.165	25.165	25.125	(0,6)
- contract	('000)	14.638	14.757	14.901	14.901	14.901	14.954	15.050	15.050	15.197	3,0
- prepaid	('000)	9.901	9.732	9.575	9.575	9.575	9.380	9.196	9.196	9.001	(7,5)
- home	('000)	778	795	834	834	834	884	919	919	927	16,6
NET ADDS	('000)	(187)	(32)	26	(5)	(192)	(92)	(53)	(146)	(40)	(25,0)
- contract	('000)	288	119	144	263	551	53	96	149	147	23,5
- prepaid	('000)	(523)	(168)	(157)	(325)	(848)	(195)	(184)	(379)	(195)	(16,1)
- home	('000)	48	18	39	57	105	50	35	85	8	(55,6)
AVERAGE MONTHLY CHURN	(%)	—	1,9	2,1	—	—	2,0	2,0	—	2,1	0,2p
- contract	(%)	—	1,2	1,3	—	—	1,2	1,1	—	1,1	(0,1p)
SAC PER GROSS ADD	(GBP)	—	66	62	—	—	65	63	—	58	(12,1)
- contract	(GBP)	—	153	154	—	—	149	150	—	141	(7,8)
- prepaid	(GBP)	—	6	4	—	—	6	5	—	4	(33,3)
SRC PER RETAINED CUSTOMER	(GBP)	—	163	162	—	—	180	211	—	217	33,1
ARPU	(GBP)	3	19	19	—	—	19	19	—	19	0,0
- contract	(GBP)	—	29	29	—	—	28	28	—	28	(3,4)
- prepaid	(GBP)	—	4	5	—	—	4	4	—	4	0,0
VOICE ARPU	(GBP)	3	8	8	—	—	7	7	—	7	(12,5)
non-voice % of ARPU	(%)	—	59,0	60,2	—	—	61,7	0,6	—	63,3	4,3p
MOU PER CUSTOMER	(min)	—	203	212	—	—	203	198	—	194	(4,4)
- contract	(min)	—	313	329	—	—	305	296	—	286	(8,6)

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

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

3 ARPU %-changes based on exact numbers.

GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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