

**DEUTSCHE TELEKOM**  
KONZERN-ZWISCHENBERICHT  
1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2017



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>				
Umsatzerlöse	18 646	17 630	5,8%	73 095
davon: Inlandsanteil	32,7	34,5		33,7
davon: Auslandsanteil	67,3	65,5		66,3
Betriebsergebnis (EBIT)	2 771	4 525	(38,8)%	9 164
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	747	3 125	(76,1)%	2 675
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	939	1 047	(10,3)%	4 114
EBITDA	5 963	7 667	(22,2)%	22 544
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 550	5 163	7,5%	21 420
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	29,8	29,3		29,3
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert	0,16	0,68	(76,5)%	0,58
<b>BILANZ</b>				
Bilanzsumme	148 624	143 605	3,5%	148 485
Eigenkapital	39 818	38 444	3,6%	38 845
Eigenkapitalquote	26,8	26,8		26,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten	49 963	47 603	5,0%	49 959
<b>CASHFLOW</b>				
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	4 355	3 496	24,6%	15 533
Cash Capex	(3 280)	(3 896)	15,8%	(13 640)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 228	822	49,4%	4 939
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3 491)	(3 738)	6,6%	(13 608)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	980	828	18,4%	(1 322)

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
Mobilfunk-Kunden	165,8	165,0	0,5%	158,4	4,7%
Festnetz-Anschlüsse	28,3	28,5	(0,7)%	28,8	(1,7)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup>	18,6	18,5	0,5%	18,0	3,3%

<sup>a</sup> Ohne Wholesale.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Geschäftsbericht 2016, Kapitel „Konzernsteuerung“ (Seite 31 ff.). Die Zahlenangaben im vorliegenden Bericht wurden kaufmännisch gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht exakt zur angegebenen Summe addieren.

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Wichtige Ereignisse im ersten Quartal 2017

## 8 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

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

## 29 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 29 Konzern-Bilanz
- 30 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 31 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 32 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 34 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 35 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle
  
- 49 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 50 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 51 — WEITERE INFORMATIONEN

- 51 Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen
- 54 Glossar
- 54 Disclaimer
- 55 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

### KONZERNUMSATZ

- Wachstumstrend fortgesetzt: Der Konzernumsatz stieg um 1,0 Mrd. € auf 18,6 Mrd. € – ein Plus von 5,8%.
- Mit einem Umsatzplus von 14,9% ist unser operatives Segment USA weiterhin der Wachstumsmotor des Konzerns.
- Auch unser operatives Segment Europa zeigte ein leichtes Umsatzplus von 0,7%; unser operatives Segment Deutschland erreichte mit einem Plus von 0,2% einen stabilen Umsatzverlauf. In unserem operativen Segment Systemgeschäft verzeichneten wir einen Rückgang um 8,3%.
- Auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 3,9%.

### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs um 7,5% auf 5,6 Mrd. €.
- Aufgrund des anhaltenden Erfolgs von T-Mobile US konnten wir im operativen Segment USA einen Anstieg des bereinigten EBITDAs um 25,1% erzielen.
- Leicht gestiegen ist das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Deutschland während in unseren operativen Segmenten Systemgeschäft und Europa ein Rückgang zu verzeichnen war.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 29,8% leicht über dem Vorjahresniveau von 29,3%. In Deutschland lag die EBITDA-Marge bei 38,4% und in Europa bei 32,0%.

### EBIT

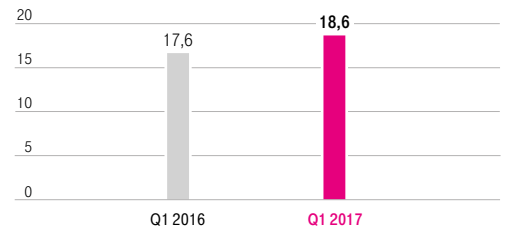
- Unser EBIT sank von 4,5 Mrd. € auf 2,8 Mrd. €.
- Im EBIT der Berichtsperiode waren im Saldo positive Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. € im Wesentlichen aus dem Verkauf der Strato (0,5 Mrd. €) enthalten. Die Vorjahresperiode profitierte dagegen von höheren positiven Sondereinflüssen im Wesentlichen aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE (2,5 Mrd. €) sowie aus Tauschtransaktionen von Mobilfunk-Lizenzen in den USA (0,4 Mrd. €).
- Die Abschreibungen lagen mit 3,2 Mrd. € leicht über dem Niveau der Vergleichsperiode, im Wesentlichen aufgrund des weiteren 4G/LTE-Netzausbaus bei T-Mobile US.

### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich aufgrund der oben beschriebenen Effekte um 2,4 Mrd. € auf 0,7 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verminderte sich um 1,8 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit negativen Bewertungseffekten aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US sowie der erfolgswirksam erfassten Wertminderung unseres Anteils an der BT in Höhe von 0,7 Mrd. €.
- Einem Steuerertrag in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode ein Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. € gegenüber. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis reduzierte sich um 0,2 Mrd. €.

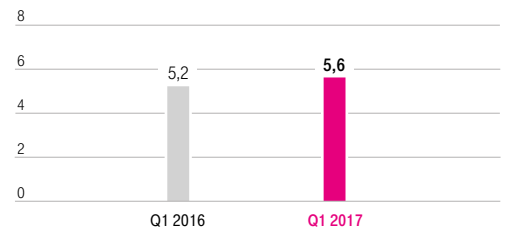
### Konzernumsatz

in Mrd. €



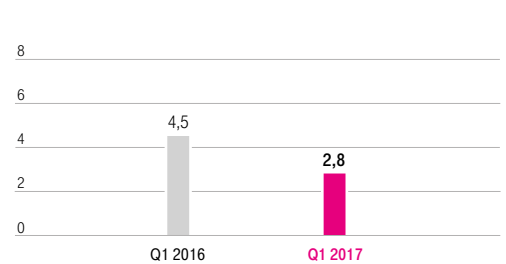
### EBITDA bereinigt

in Mrd. €



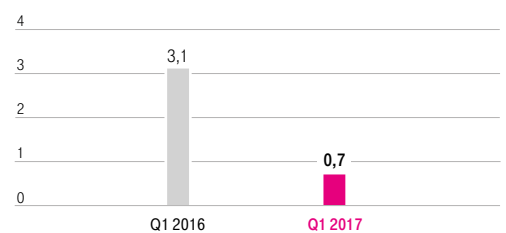
### EBIT

in Mrd. €



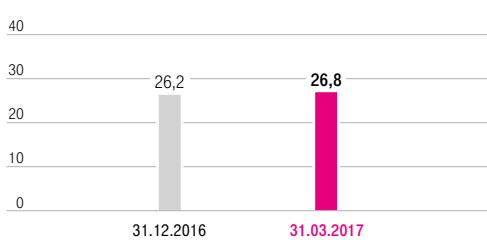
### Konzernüberschuss

in Mrd. €



**Eigenkapitalquote**

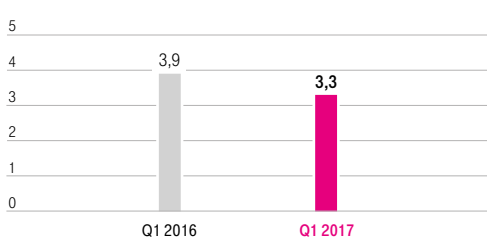
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote stieg um 0,6 Prozentpunkte auf 26,8 %.
- Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2016 geringfügig um 0,1 Mrd. €.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2016 um 1,0 Mrd. € auf 39,8 Mrd. €. Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss von 0,8 Mrd. €.

**Cash Capex**

in Mrd. €

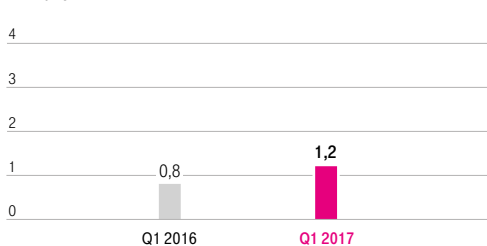
**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) verringerte sich um 0,6 Mrd. € auf 3,3 Mrd. €.
- In der Vorjahresperiode wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € erworben, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben stieg der Cash Capex um 0,4 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland jeweils im Zusammenhang mit den Investitionen, die wir im Rahmen des Ausbaus und der Modernisierung unserer Netze getätigt haben.

**Free Cashflow**

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

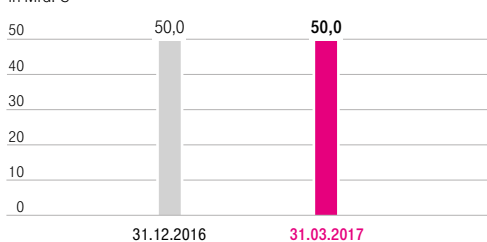
in Mrd. €

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

- Der Free Cashflow stieg um 0,4 Mrd. € auf 1,2 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte der um 0,9 Mrd. € über Vorjahresniveau liegende Cashflow aus Geschäftstätigkeit, der v. a. von der positiven Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA profitierte.
- Vermindernd wirkte der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,4 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum).

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten blieben gegenüber dem Jahresende 2016 stabil.
- Die entlastende Wirkung des Free Cashflow (1,2 Mrd. €) wurde zum Teil durch Effekte aus eingebetteten Derivaten bei T-Mobile US sowie den Aufbau von Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing ausgeglichen.

## WICHTIGE EREIGNISSE IM ERSTEN QUARTAL 2017

### VORSTAND

Der Konzernvorstand der Deutschen Telekom AG wurde zum 1. Januar 2017 um das Ressort Technologie und Innovation erweitert, das von Claudia Nemat geleitet wird. Als neues Vorstandsmitglied verantwortet Srinivasan (Srini) Gopalan seit 1. Januar 2017 das Ressort Europa. Dies hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 beschlossen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder erhöhte sich somit von sieben auf acht.

### UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Den Verkauf unseres Hosting-Dienstleisters **Strato** an United Internet für einen Kaufpreis von 0,6 Mrd. € haben wir nach Zustimmung der zuständigen Behörden mit Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossen.

### ANLEIHEEMISSIONEN

Anfang Januar 2017 begaben wir US-Dollar-Anleihen über insgesamt 3,5 Mrd. US-\$. Weiterhin platzierten wir ebenfalls im Januar 2017 im Rahmen unseres Daueremissionsprogramms (Debt-Issuance-Programm) Euro-Anleihen über 3,5 Mrd. €. Sämtliche Anleihen wurden von der Deutschen Telekom International Finance B. V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG begeben.

Im März 2017 platzierte T-Mobile US im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebotes High Yield Notes im Gesamtvolumen von 1,5 Mrd. US-\$.

Die Emissionen sind Teil unserer allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten haben sich dadurch nicht erhöht.

### FINANZIERUNGSBEZIEHUNGEN T-MOBILE US

Um die Finanzierungsbedingungen unserer Tochtergesellschaft T-Mobile US und damit auch des Konzerns zu optimieren, haben wir T-Mobile US am 25. Januar 2017 besicherte Kredite von insgesamt 4 Mrd. US-\$ zur Verfügung gestellt. Die Auszahlung an T-Mobile US erfolgte am 31. Januar 2017. Hiervon wurden von T-Mobile US rund 2 Mrd. US-\$ für die vorzeitige Rückzahlung eines besicherten Darlehens an Dritte verwendet.

Im März 2017 kontrahierte T-Mobile US konzerninterne Anleihen mit der Deutschen Telekom AG über insgesamt 3,5 Mrd. US-\$. Hiervon wurden 2,5 Mrd. US-\$ für die vorzeitige Rückzahlung von Anleihen, die die Deutsche Telekom AG hält, verwendet. Die Auszahlung der konzerninternen Anleihen erfolgte in Höhe von 3,0 Mrd. US-\$ im April und der Rest wird im September ausgezahlt.

Im ersten Quartal 2017 kündigte T-Mobile US 8,25 Mrd. US-\$ Senior Notes, die von externen Investoren gehalten wurden, vorzeitig. Für 1,5 Mrd. US-\$ erfolgte die Rückzahlung bis Anfang März und der Rest wurde bis Ende April zurückgezahlt.

### INVESTITIONEN IN NETZE

**Projektstart „LTE überall“.** Eine weitere Stufe beim Netzausbau starteten wir im März 2017 mit dem großflächigen Rollout von LTE 900 in Deutschland. Das Frequenzband ist besonders gut geeignet, um das Mobilfunksignal tiefer in Gebäude und Wohnhäuser zu tragen. Gleichzeitig wird LTE mit Hilfe dieser Frequenz bis Ende 2019 überall angeboten werden können, wo heute mobile Telefonie bereits möglich ist. Daneben statten wir jeden Mobilfunk-Standort in Deutschland mit RAN (Single Radio Access Network) Technik aus. Der Umbau der Technik und der Einsatz von LTE 900 sind weitere Bausteine, mit denen wir unser Netz auf 5G, den Kommunikationsstandard der Zukunft vorbereiten.

**Netzausbau in acht Ländern für NarrowBand-IoT.** In Richtung 5G machten wir den Weg für das Internet der Dinge mit der schmalbandigen Funktechnologie (NarrowBand-IoT) frei. Das Netz wird aufgerüstet für Sensoren, die zum Beispiel freie Parkplätze anzeigen oder den Füllstand von Mülleimern durchgeben. Den Ausbau von Netztechnik für diese Schmalband-Anwendungen starten wir in den kommenden Wochen in Deutschland und den Niederlanden. In Griechenland, Polen, Ungarn, Österreich, der Slowakei und Kroatien planen wir, die bereits bestehende NarrowBand-IoT-Netzabdeckung auf weitere Städte im Jahresverlauf zu erweitern.

**Ausbau-Offensive Glasfaser für 100 Gewerbegebiete.** Im ersten Halbjahr 2017 starten wir in Deutschland ein Sonderprogramm zur Förderung von Gewerbegebieten. In einem ersten Schritt werden 100 Gewerbegebiete in Deutschland an das Glasfasernetz angeschlossen. Damit verfügen die Mittelständler in diesen Gewerbegebieten über hochbitratige Breitbandanschlüsse. Technisch wird der Ausbau entweder über Vectoring und FTTC oder mit FTTH vorangetrieben.

### KOOPERATIONEN

**Partnerschaft zwischen BT und T-Systems verbessert globale Reichweite für internationale Kunden.** BT und T-Systems haben Anfang März eine Partnerschaftvereinbarung bekannt gegeben, die es T-Systems erlaubt, künftig auf zahlreiche Netzwerk-Services von BT zugreifen zu können, um Standorte ihrer Kunden weltweit zu vernetzen. T-Systems und BT können künftig ihre Netze miteinander verbinden, um die Anforderungen einzelner Kunden noch besser zu bedienen. Damit erweitert T-Systems künftig ihre internationale Reichweite um über 60% und kann ihren internationalen Kunden weltweit eine nahtlose Konnektivität von globalen Netzdiensten wie MPLS (Multi Protocol Label Switching) bieten.

## NEUE PRODUKTE, TARIFE UND DIENSTLEISTUNGEN

„Feel connected all over Europe“ war unser Motto des Mobile World Congress 2017 in Barcelona. Der zukünftige Kommunikationsstandard 5G stand im Fokus des diesjährigen Messeauftritts. Dass 5G mehr ist als schnelles Internet, demonstrierten wir anhand von Augmented Reality- und Robotik-Anwendungen. Auch blickten wir in die vernetzte Zukunft Europas und machten Augmented Reality und Position Tracking auf einer Carrera-Bahn, Smart-Parking- und Predictive-Maintenance-Lösungen im Bereich Internet der Dinge oder das sichere, europaweite Pan-Net erlebbar.

Auf der CeBIT gaben wir mit „Digitalisierung. Einfach. Machen.“ die Richtung vor. An unserem Messestand zeigten wir konkrete Erfolgsgeschichten und Lösungen für neue digitale Geschäftsmodelle und sichere Netze rund um die großen Trends Internet der Dinge (IoT), Drohnen, 5G, Cloud-Services, Virtual Reality, Smart City und alles aus der neuen Welt der künstlichen Intelligenz. Daneben stellten wir neue IoT-Starterpakete für Unternehmen vor und demonstrierten Möglichkeiten des Narrowband IoT, das neue Netz für IoT-Massenapplikationen, das in Deutschland im zweiten Quartal 2017 in Betrieb genommen wird.

**IoT-Lösung – Wartung 2.0.** Wir bringen neue IoT-Bundles für den einfachen Einstieg ins Internet der Dinge auf den Markt. Die neuen Varianten bieten vorausschauende Wartung mit 360°-Service. Mit ihnen können sich Unter-

nehmen je nach Bedarf ihr Paket für Predictive Maintenance zusammenstellen. Diese Ende-zu-Ende-Lösungen enthalten neben der Hardware auch die Konnektivität über das Mobilfunknetz. Die Daten werden in einem hochsicheren deutschen Rechenzentrum gespeichert, betrieben, analysiert und grafisch aufbereitet. Die individuellen IoT-Bundles unterstützen den automatisierten Wartungsprozess: angefangen bei der Analyse von Schäden und Verschleiß bis hin zum Auslösen eines Service-Einsatzes.

Im Januar 2017 startete T-Mobile US das Angebot „Un-carrier Next“. Dabei sind die monatlichen Gebühren und Steuern in dem beworbenen monatlichen Grundpreis für T-Mobile ONE enthalten. Darüber hinaus stellte T-Mobile US die Option „Kickback on T-Mobile ONE“ vor. Kunden, die sich für diese Option entscheiden, erhalten in der nächsten Rechnung je berechtigten Anschluss eine Gutschrift von bis zu 10 US \$, wenn ihr innerhalb eines Monats verbrauchtes Datenvolumen 2 GB nicht übersteigt. Darüber hinaus gibt es das neue Angebot „Un-contract for T-Mobile ONE“. Damit erhalten T-Mobile ONE-Kunden erstmals eine Preisgarantie für den Flat-Tarif 4G LTE, d. h. ihr Tarif ändert sich erst, wenn sie ihn selbst ändern wollen.

## AUSZEICHNUNGEN

Nachfolgende Grafik stellt die wesentlichen Auszeichnungen des ersten Quartals 2017 zusammen. Weitere Auszeichnungen finden Sie online unter: [www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien).

### Wesentliche Auszeichnungen im ersten Quartal 2017



# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

Hinsichtlich unserer **Konzernstruktur, -strategie und -steuerung** verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 26 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich zu Jahresbeginn folgende Änderungen:

Neu geschaffen haben wir den Vorstandsbereich **Technologie und Innovation**, in dem wir übergreifende Netz-, Innovations- und IT-Aufgaben unseres Konzerns zusammenfassen. Hieraus ergeben sich die folgenden organisatorischen Veränderungen: Die Bereiche Innovationen, Telekom IT, und die Technik unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft ergeben ein eigenes Ressort innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das operative Segment „**Group Development**“. Group Development steuert ausgewählte Beteiligungen des Konzerns aktiv und entwickelt diese wertsteigernd. Folgende Einheiten bzw. Beteiligungen sind in die Berichterstattung eingegangen: T-Mobile Netherlands (zuvor im operativen Segment Europa), Deutsche Funkturm (DFMG, zuvor im operativen Segment Deutschland) sowie Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) und die Beteiligungen an BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA sowie die zum 31. März 2017 veräußerte Strato (zuvor im Segment Group Headquarters & Group Services). Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions sowie Strategisches Portfoliomanagement. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss (Seite 40 f.).

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den ersten drei Monaten 2017, den Ausblick, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken, den Telekommunikationsmarkt sowie auf das regulatorische Umfeld eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter dem Vorbehalt, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltkonjunktur hat sich im ersten Quartal 2017 weiter belebt. So geht der Internationale Währungsfonds (IWF) in seiner Prognose vom April 2017 davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den Schwellen- und Entwicklungsländern 2017 um 4,5% und in den Industrieländern um 2,0% wachsen wird. Auch die Wachstumsraten der Volkswirtschaften unserer Geschäftsfelder sind im ersten Quartal 2017 weiterhin überwiegend positiv. Die Volkswirtschaften profitierten weiterhin von einem steigenden Binnenkonsum und

einem stabilen Export. Griechenlands Volkswirtschaft befindet sich immer noch im Umbruch, die BIP-Entwicklung bleibt sehr volatil.

### AUSBLICK

Für die Volkswirtschaften unserer Kernmärkte gehen wir unter den aktuellen Marktbedingungen weiterhin von einer stabilen konjunkturellen Entwicklung aus.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Die wirtschaftliche und politische Entwicklung der letzten Monate hat gezeigt, dass die Unwägbarkeiten für die Entwicklung der Weltkonjunktur und auch für die Länder, in denen wir tätig sind, zugenommen haben. Prognosen über die zukünftige Konjunktorentwicklung sind unsicherer geworden und weisen aktuell eine hohe Bandbreite aus. Anstehende Wahlen in Europa und/oder nationale Bestrebungen könnten zum Ergebnis führen, dass weitere Länder einen Austritt aus der Europäischen Union anstreben könnten. Auch eine Zunahme protektionistischer Maßnahmen, die den Welthandel nachhaltig belasten könnten, sind nicht auszuschließen. Darüber hinaus können nationale oder regionale politische Krisen die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen.

### REGULIERUNG

**Konsultation der BNetzA zum FTTH/B-Ausbau.** Die Bundesnetzagentur (BNetzA) konsultiert seit dem 14. März 2017 in einem öffentlichen Verfahren Vorschläge, wie ein beschleunigter Ausbau von Glasfasernetzen (FTTH/B) regulatorisch unterstützt werden kann. Die Konsultation soll dazu dienen, frühzeitig mit den Marktteilnehmern in die Diskussion um den regulatorischen Umgang mit den entstehenden Glasfasernetzen einzusteigen. Alle Marktteilnehmer sind aufgefordert, bis zum 26. April 2017 zu dem Konsultationspapier Stellung zu nehmen. Hinsichtlich des weiteren Vorgehens ist beabsichtigt, zunächst die erbetenen Kommentare abzuwarten, um im Anschluss ein zielführendes Prozedere zu entwickeln.

**Weiterer Vectoring-Ausbau beschlossen.** Die BNetzA überprüft derzeit im Rahmen eines Standardangebotsverfahrens die konkreten Konditionen für Vectoring im Nahbereich. Die Prüfung wird voraussichtlich Mitte 2017 abgeschlossen sein. Parallel läuft seit Ende März 2017 ein Entgeltgenehmigungsverfahren bei der BNetzA, in dem die Entgelte für das TAL-Ersatzprodukt im Nahbereich festgelegt werden. Auch in diesem Verfahren wird Mitte 2017 eine Festlegung erfolgen. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 35 ff.).

**Regulierung von Terminierungsentgelten.** Die EU-Kommission hat Zweifel am Beschlussentwurf der BNetzA geäußert, so dass mit der finalen Entgeltentscheidung erst Mitte 2017 zu rechnen ist. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 35 ff.).



## FREQUENZVERGABE

Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wesentlichen Frequenzvergaben wie Auktionen sowie Lizenzverlängerungen bei unseren internationalen Beteiligungen. Daneben gibt es in verschiedenen Ländern Hinweise auf in Kürze erwartete Frequenzvergaben.

### Wesentliche Frequenzvergaben

	Vergabestart	Vergabeende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Erworbene Frequenzen (MHz)	Frequenzinvestitionen
Albanien	Q3/2017	Q4/2017	800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Griechenland	Q3/2017	Q4/2017	1 800/2 100	Details noch offen	noch offen	noch offen
Mazedonien	Q2/2017	Q3/2017	900/1 800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Österreich	Q3/2017	Q4/2017	3 500/3 700	Auktion (CCA <sup>b</sup> ) (erwartet)	noch offen	noch offen
Polen	Q2/2017	Q3/2017	3 700	Sealed Bid	noch offen	noch offen
Slowakei	Q2/2017	Q3/2017	1 800/3 700	Auktion (SMRA <sup>c</sup> )	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q2/2017	Q3/2017	3 700	Auktion (SMRA <sup>c</sup> )	noch offen	noch offen
Tschechische Republik	Q3/2017	Q4/2017	900/1 800	Lizenzverlängerung (erwartet)	noch offen	noch offen
USA	Q3/2016	Q2/2017 <sup>e</sup>	600	Incentive Auction <sup>d</sup>	Regionale Lizenzen; zumeist 2x20 MHz <sup>e</sup>	7,99 Mrd. US-\$ <sup>e</sup>

<sup>a</sup> Abgabe eines einzelnen Gebots in verschlossenem Briefumschlag, z. T. sequenziell, in mehreren Vergaben.

<sup>b</sup> Combinatorial Clock Auction, dreistufige Mehrundenauktion für Spektrum aus allen Frequenzbändern.

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

<sup>d</sup> Menge und Preise des zu handelnden Spektrums abhängig von der Abgabe des Spektrums durch Rundfunkanbieter.

<sup>e</sup> Bekanntgabe der Ergebnisse am 13. April 2017. Für nähere Informationen verweisen wir auf die „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 48.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

#### UMSATZ

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2017 erzielten wir einen Konzernumsatz von 18,6 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 1,0 Mrd. € bzw. 5,8 % deutlich über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Zu dieser positiven Entwicklung trug maßgeblich die Geschäftsentwicklung in unserem operativen Segment USA bei: Die erfolgreichen „Un-carrier“-Initiativen von T-Mobile US ließen die Zahl an Neukunden und damit auch die Service-Umsätze stark steigen. Weiterhin stiegen auch die Endgeräteumsätze an, da zum einen eine höhere Anzahl an Geräten verkauft wurde und zum anderen der durchschnittliche Umsatz je verkauftem Gerät höher ausfiel; letzteres aufgrund des fokussierten Angebots von auf Ratenzahlung finanzierten Endgeräten. In unserem Heimatmarkt Deutschland entwickelten sich die Umsätze stabil. Positiv trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft dazu bei. Rückläufig entwickelte sich der Umsatz im Festnetz-Geschäft. In unserem operativen Segment Europa lagen die Umsätze um 0,7 % leicht über dem Niveau des ersten Quartals 2016. Positiv wirkten die Umsatzentwicklung unserer strategischen Wachstumsfelder sowie gestiegene Endgeräteumsätze. Geringere Roaming-Regulierungsentgelte in

den meisten Ländern unseres operativen Segments sowie die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in unseren Landesgesellschaften setzten die Umsätze dagegen weiter unter Druck. In unserem operativen Segment Systemgeschäft lag der Umsatz um 8,3 % unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Diese Umsatzentwicklung resultiert in erster Linie aus dem im ersten Quartal des Vorjahres erfolgten Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Generell wirkte sich die rückläufige Preisentwicklung im ICT-Geschäft negativ aus. Der Umsatz unseres operativen Segments Group Development erhöhte sich im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,5 %, was im Wesentlichen auf die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands zurückzuführen ist.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, stieg der Umsatz um 0,7 Mrd. € bzw. 3,9 %. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft, Group Development sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz**

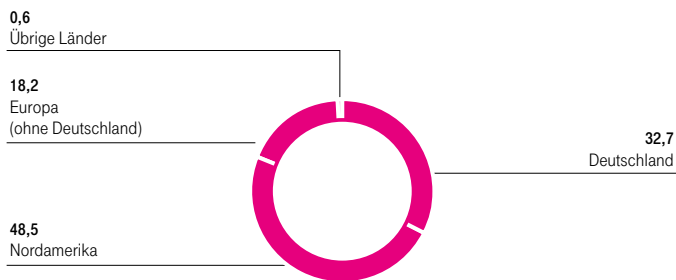
in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>18 646</b>	<b>17 630</b>	<b>1 016</b>	<b>5,8%</b>	<b>73 095</b>
Deutschland <sup>a</sup>	5 397	5 385	12	0,2%	21 774
USA	8 982	7 816	1 166	14,9%	33 738
Europa <sup>a</sup>	2 781	2 763	18	0,7%	11 454
Systemgeschäft <sup>a</sup>	1 704	1 859	(155)	(8,3)%	6 993
Group Development <sup>a</sup>	595	575	20	3,5%	2 347
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	737	781	(44)	(5,6)%	3 467
Intersegmentumsatz	(1 549)	(1 549)	0	0,0%	(6 678)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f.

**Regionale Umsatzverteilung**

in %



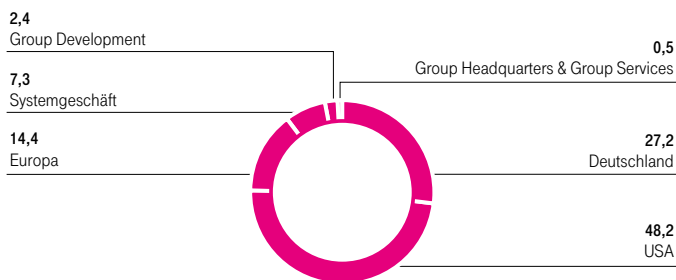
Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 48,2% unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz, v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden, um 3,9 Prozentpunkte. Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode von 65,5% auf 67,3%.

**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA**

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2017 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,4 Mrd. € bzw. 7,5% gestiegenes bereinigtes EBITDA von 5,6 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug in erster Linie unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 0,5 Mrd. € bei; Haupttreiber dabei war der anhaltende Erfolg der „Un-carrier“-Initiativen. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Deutschland konnten wir im ersten Quartal 2017 leicht steigern. Haupttreiber waren Effizienzsteigerung in allen Funktionen bei einer gleichzeitig stabilen Umsatzentwicklung. Rückläufig entwickelte sich das bereinigte EBITDA in unserem operativen Segment Europa. Die Ursache waren u. a. höhere direkte Kosten, verursacht durch gestiegene Interconnection-Kosten, sowie höhere Ausgaben bei den Marktinvestitionen. Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft war ebenfalls rückläufig, da dieses im Vorjahr von einem positiven Einmaleffekt profitiert hatte. Die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands wirkte sich erhöhend auf das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Group Development aus. Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, stieg das bereinigte EBITDA um 0,3 Mrd. € bzw. 6,1%.

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

in %



<sup>a</sup> Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 1,7 Mrd. € auf 6,0 Mrd. €. Der Rückgang ist überwiegend auf den in der Vergleichsperiode enthaltenen positiven Sondereinfluss aus dem Ertrag unserer Anfang 2016 veräußerten Anteile am Joint Venture EE in Höhe von 2,5 Mrd. € zurückzuführen. Darüber hinaus resultierte aus einem im März 2016 vollzogenen Tausch von Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber ein Ertrag von 0,4 Mrd. €. Im ersten Quartal 2017 waren positive Sondereinflüsse im Saldo in Höhe von 0,4 Mrd. € enthalten. In erster Linie handelt es sich dabei um einen Entkonsolidierungsertrag in Höhe

von 0,5 Mrd. € im Zusammenhang mit dem mit Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossenen Verkauf der Strato. Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogene Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich insgesamt auf 0,1 Mrd. € und lagen damit um 0,2 Mrd. € unter den Aufwendungen des Vergleichszeitraums. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

#### Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>5 550</b>	<b>5 163</b>	<b>387</b>	<b>7,5%</b>	<b>21 420</b>
Deutschland <sup>a</sup>	2 070	2 052	18	0,9%	8 237
USA	2 386	1 908	478	25,1%	8 561
Europa <sup>a</sup>	889	931	(42)	(4,5)%	3 866
Systemgeschäft <sup>a</sup>	96	196	(100)	(51,0)%	530
Group Development <sup>a</sup>	238	223	15	6,7%	943
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	(128)	(147)	19	12,9%	(670)
Überleitung	(1)	-	(1)	n. a.	(47)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f.

#### EBIT

Das EBIT des Konzerns lag bei 2,8 Mrd. € und war damit 1,8 Mrd. € niedriger als im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursachen für diese Veränderung sind im Wesentlichen die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen leicht über dem Niveau der Vergleichsperiode. Diese standen überwiegend im Zusammenhang mit dem weiteren Ausbau des 4G/LTE-Netzes in unserem operativen Segment USA. Dem entgegen standen geringere Abschreibungen auf im Rahmen des JUMP! On Demand Programms vermietete Endgeräte.

#### ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern verringerte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum deutlich um 3,6 Mrd. € auf 0,7 Mrd. €. Neben den bereits zuvor beschriebenen Effekten war das Finanzergebnis um 1,8 Mrd. € rückläufig. Dazu beigetragen haben v. a. negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US – im Wesentlichen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Ablösung externer Finanzverbindlichkeiten – sowie die zum 31. März 2017 erfolgswirksam erfasste Wertminderung unseres Anteils an BT in Höhe von 0,7 Mrd. €. Im Vergleichszeitraum enthielt das sonstige Finanzergebnis eine im Zusammenhang mit dem Verkauf des Anteils am Joint Venture EE erhaltene abschließende Dividende in Höhe von 0,2 Mrd. €.

### KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,4 Mrd. € auf 0,7 Mrd. €. Im ersten Quartal 2017 wiesen wir einen Steuerertrag von 0,1 Mrd. € aus nach einem Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. € in der Vergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 39. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis reduzierte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA trug insbesondere der zuvor genannte Bewertungseffekt im Finanzergebnis zum Rückgang des den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechneten Ergebnisses bei.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 0,8%. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, einen reduzierten Einstellungsverlauf in operativen Bereichen sowie die Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente verringerte sich der Personalbestand des operativen Segments Deutschland im ersten Quartal um 0,7%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter unseres operativen Segments USA sank zum 31. März 2017 um 4,2% gegenüber dem 31. Dezember 2016 aufgrund des Personalabbaus von Mitarbeitern zur Kundenakquisition und im Kundenservice. In unserem operativen Segment Europa stieg die Mitarbeiterzahl um 1,2%, v. a. in der Slowakei und in Griechenland. In unserem operativen Segment Systemgeschäft stieg die Mitarbeiterzahl um 1,0%, v. a. aufgrund der eingegliederten Mitarbeiter der Telekom Security. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich im Segment Group Development um 0,9% reduziert. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen durch ein erfolgreiches und fortlaufendes Kosteneinsparprogramm der T-Mobile Netherlands getrieben. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 1,6%, im Wesentlichen bedingt durch die konzernweite Bündelung des Bereichs Telekom Security in unserem operativen Segment Systemgeschäft. Gegenläufig stieg die Mitarbeiterzahl in unserem Vorstandsbereich Technologie und Innovation durch die Neuaufstellung.

#### Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

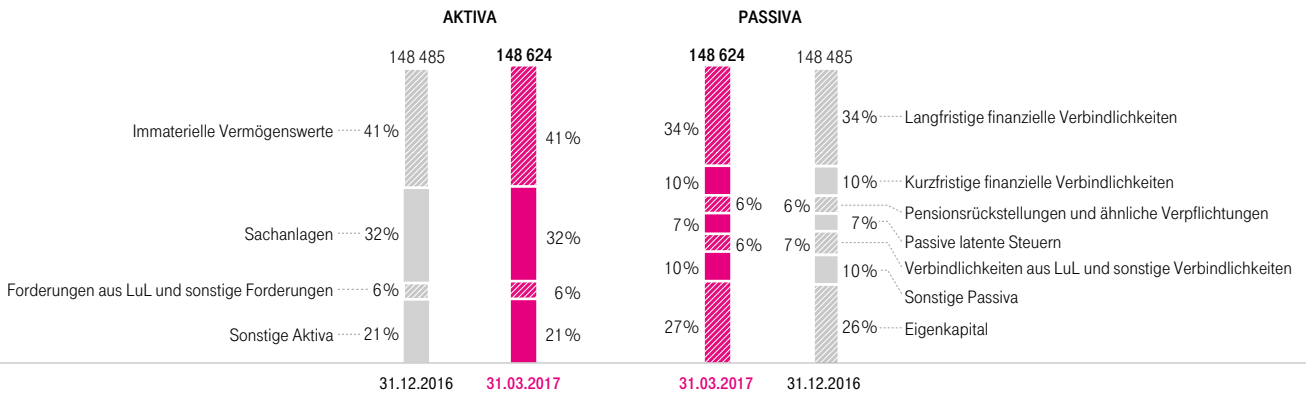
	31.03.2017	31.12.2016
Deutschland <sup>a</sup>	64 973	65 452
USA	42 925	44 820
Europa <sup>a</sup>	47 378	46 808
Systemgeschäft <sup>a</sup>	37 839	37 472
Group Development <sup>a</sup>	2 549	2 572
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	20 884	21 216
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>216 548</b>	<b>218 341</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	15 871	15 999

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f.

### VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

#### Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere **Bilanzsumme** belief sich auf 148,6 Mrd. € und erhöhte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2016 nur geringfügig.

Auf der Aktivseite lagen die Buchwerte der **immateriellen Vermögenswerte** und der **Sachanlagen** insgesamt leicht unter dem Vorjahresniveau. Den Zugängen – überwiegend für Investitionen in die Netzwerkmodernisierung im operativen Segment USA sowie in den Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland – standen im ersten Quartal 2017 leicht über dem Niveau der Vorjahresvergleichsperiode liegende planmäßige Abschreibungen gegenüber. In den **sonstigen Aktiva** reduzierten sich insbesondere die sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Vergleich zum 31. Dezember 2016. Wesentlich beeinflusst wurde diese Entwicklung durch die zum 31. März 2017 auf unsere börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 0,7 Mrd. €. Weiterhin buchwertmindernd wirkte die Ausübung des vorzeitigen Kündigungsrechtes für von T-Mobile US emittierte Anleihen im ersten Quartal 2017. Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte erhöhend wirkte die Kaufpreisforderung aus dem mit Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossenen Verkauf der Strato in Höhe von 0,6 Mrd. €. Der Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erhöhte die sonstigen Aktiva.

Auf der Passivseite haben sich unsere kurzfristigen und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** im Vergleich zum Jahresende 2016 insgesamt um 0,6 Mrd. € erhöht. Dies ist im Wesentlichen durch folgende Transaktionen begründet: Anfang Januar 2017 begaben wir US-Dollar-Anleihen über insgesamt 3,5 Mrd. US-\$. Weiterhin platzierten wir ebenfalls im Januar 2017 im Rahmen unseres Daueremissionsprogramms (Debt-Issuance-Programm)

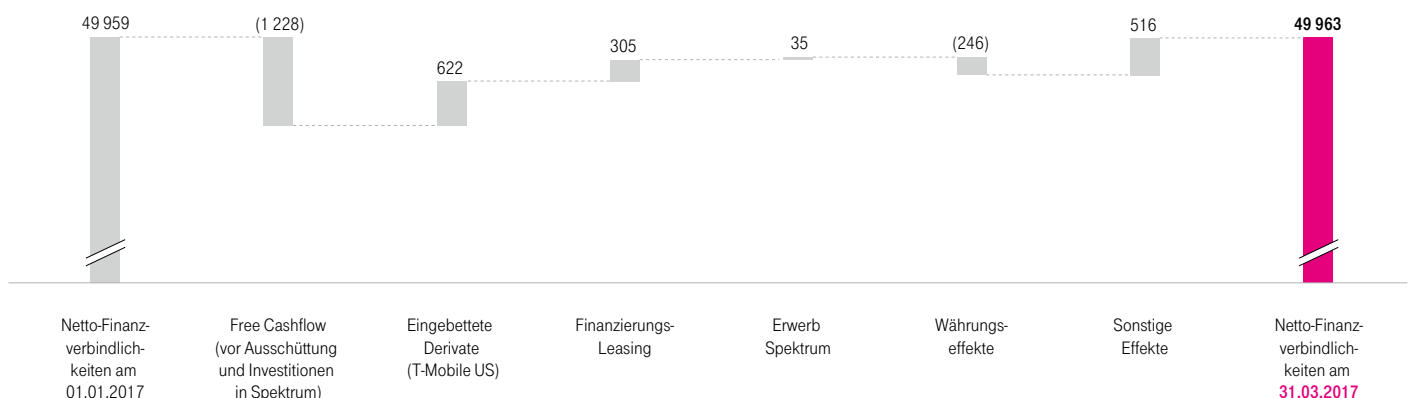
Euro-Anleihen über 3,5 Mrd. €. Beide Anleihen wurden von der Deutschen Telekom International Finance B. V. mit Garantie der Deutschen Telekom AG begeben. Im März 2017 platzierte T-Mobile US im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebotes Anleihen (High Yield Notes) im Gesamtvolumen von 1,5 Mrd. US-\$. Im ersten Quartal 2017 kündigte T-Mobile US Senior Notes im Volumen von insgesamt 8,25 Mrd. US-\$ vorzeitig; für 1,5 Mrd. US-\$ erfolgte die Rückzahlung bis Anfang März 2017, während der Rest bis Ende April 2017 zurückgezahlt wurde. Ferner erfolgte durch T-Mobile US im Februar 2017 die vorzeitige Rückzahlung eines besicherten Darlehens in Höhe von 2 Mrd. US-\$. Die **Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen** reduzierten sich um 0,2 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral erfasster versicherungsmathematischer Gewinn von 0,1 Mrd. € resultierte. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** verringerten sich um 1,5 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Abbau des Verbindlichkeitenbestands in unseren operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2016 um 1,0 Mrd. €. Erhöhend wirkten insbesondere der Überschuss von 0,8 Mrd. €, das Ergebnis aus der erfolgsneutralen Bewertung von Sicherungsinstrumenten von 0,1 Mrd. € sowie das Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen von 0,1 Mrd. €. Dem entgegen standen Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,1 Mrd. €.

Weitere Erläuterungen zur Bilanz sind dem Konzern-Zwischenabschluss den Seiten 36 ff. zu entnehmen.

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 0,5 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Einbeziehung von Bankgeschäften später fällig werden sowie Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung der Pro-forma-Kennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“ (Seite 51 ff.).

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

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>5 280</b>	<b>4 497</b>	<b>783</b>	<b>17,4%</b>	<b>18 116</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(926)	(1 001)	75	7,5%	(2 583)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 355</b>	<b>3 496</b>	<b>859</b>	<b>24,6%</b>	<b>15 533</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen ( <b>CASH CAPEX</b> )	(3 245)	(2 831)	(414)	(14,6)%	(10 958)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	118	157	(39)	(24,8)%	364
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>	<b>1 228</b>	<b>822</b>	<b>406</b>	<b>49,4%</b>	<b>4 939</b>

**Free Cashflow.** Der Free Cashflow des Konzerns vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum erhöhte sich gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 0,4 Mrd. € auf 1,2 Mrd. €. Dabei erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,9 Mrd. €. Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen stiegen um 0,4 Mrd. €.

Zum Anstieg des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wirkten sich Factoring-Vereinbarungen insgesamt um 0,3 Mrd. € weniger entlastend auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen im operativen Segment Deutschland und Systemgeschäft. Der erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode eine Dividendenzahlung des Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber. Positiv wirkten sich sowohl eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern als auch um 0,1 Mrd. € geringere Nettozinszahlungen aus.

Der gegenüber der Vergleichsperiode um 0,4 Mrd. € gestiegene Cash Capex resultierte v. a. aus den operativen Segmenten USA und Deutschland. Die Auszahlungen standen jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 39 f. zu entnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### DEUTSCHLAND

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
<b>GESAMT</b>					
Mobilfunk-Kunden <sup>a</sup>	42 114	41 849	0,6%	40 643	3,6%
Vertragskunden	25 270	25 219	0,2%	23 940	5,6%
Prepaid-Kunden	16 844	16 630	1,3%	16 703	0,8%
Festnetz-Anschlüsse	19 648	19 786	(0,7)%	20 093	(2,2)%
davon: IP-basiert Retail	9 801	9 042	8,4%	7 470	31,2%
Breitband-Anschlüsse	12 989	12 922	0,5%	12 706	2,2%
davon: Glasfaser	4 693	4 250	10,4%	3 286	42,8%
TV (IPTV, Sat)	2 955	2 879	2,6%	2 736	8,0%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	6 952	7 195	(3,4)%	7 867	(11,6)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	4 554	4 212	8,1%	3 319	37,2%
davon: Glasfaser	2 887	2 555	13,0%	1 741	65,8%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	148	165	(10,3)%	206	(28,2)%
<b>DAVON: PRIVATKUNDEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	28 937	29 225	(1,0)%	28 856	0,3%
Vertragskunden	18 474	18 476	0,0%	17 453	5,8%
Prepaid-Kunden	10 463	10 749	(2,7)%	11 403	(8,2)%
Festnetz-Anschlüsse	15 466	15 550	(0,5)%	15 790	(2,1)%
davon: IP-basiert Retail	8 320	7 722	7,7%	6 521	27,6%
Breitband-Anschlüsse	10 497	10 438	0,6%	10 257	2,3%
davon: Glasfaser	4 023	3 657	10,0%	2 841	41,6%
TV (IPTV, Sat)	2 756	2 686	2,6%	2 546	8,2%
<b>DAVON: GESCHÄFTSKUNDEN</b>					
Mobilfunk-Kunden <sup>a</sup>	13 177	12 624	4,4%	11 787	11,8%
Vertragskunden	6 796	6 744	0,8%	6 487	4,8%
Prepaid-Kunden (M2M)	6 381	5 880	8,5%	5 300	20,4%
Festnetz-Anschlüsse	3 210	3 255	(1,4)%	3 311	(3,1)%
davon: IP-basiert Retail	1 381	1 234	11,9%	897	54,0%
Breitband-Anschlüsse	2 105	2 101	0,2%	2 093	0,6%
davon: Glasfaser	648	575	12,7%	435	49,0%
TV (IPTV, Sat)	199	192	3,6%	189	5,3%

<sup>a</sup> Zum 1. Januar 2017 erfolgt der Ausweis bei den Vertragskunden im Geschäftskundenbereich ohne Testkarten (minus 41 Tsd.). Zudem gab es im Geschäftskundenbereich einen Einmaleffekt aus einem geänderten Systemausweis bei den Prepaid-Kunden (plus 180 Tsd.). Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst.

## Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin Marktführer, sowohl bei den Festnetz- als auch bei den Mobilfunk-Umsätzen. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. Für unser integriertes Produkt „MagentaEins“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 3,2 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk gewannen wir im ersten Quartal 2017 insgesamt 126 Tsd. Kunden hinzu. Davon verzeichneten wir den überwiegenden Zuwachs im Bereich der Prepaid-Kunden. Dank der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integriertem Datenvolumen konnte auch das Vertragskundengeschäft leicht gesteigert werden.

Zum Ende des ersten Quartals 2017 konnten wir bereits 14,0 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 57 %.

Nach wie vor verzeichnen wir eine starke Nachfrage nach unseren Glasfaser-Produkten: Die Anzahl der Anschlüsse stieg zum Ende des ersten Quartals 2017 auf insgesamt 7,6 Mio. In den letzten drei Monaten haben wir somit in Deutschland 775 Tsd. Haushalte an unser Glasfasernetz angebunden. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-Technologie haben wir die Vermarktung höherer Bandbreiten erfolgreich vorangetrieben. Mit unserem Kontingent-Modell 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.

## Mobilfunk

Seit dem Jahresende 2016 gewannen wir insgesamt 92 Tsd. Vertragskunden hinzu. Dabei verzeichneten wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ ein Plus von 148 Tsd. Kunden. Bei der Telekom Deutschland Multibrand GmbH und dem Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) wurde ein Rückgang von insgesamt 57 Tsd. Kunden verzeichnet. Die Zahl der Prepaid-Kunden ist um 34 Tsd. Kunden angestiegen.

## Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung. Unser Fokus liegt auf integrierten Angeboten sowie TV- und Glasfaser-Anschlüssen. So legte die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Jahresende 2016 um 67 Tsd. und die Zahl der TV-Kunden um 76 Tsd. zu. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 138 Tsd.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produktportfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten an. „MagentaZuhause Hybrid“ bündelt Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router. Für dieses innovative Produkt konnten wir bislang 320 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft haben wir insgesamt 183 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

## Privatkunden

Die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden lag zum Ende des ersten Quartals 2017 bei 28,9 Mio.; ein Rückgang um 1,0 % gegenüber dem Jahresende 2016. Treiber war die um 2,7 % rückläufige Anzahl der Prepaid-Kunden, da einige Kunden in unsere Mobilfunk-Verträge wechselten, z. B. in günstige „congstar“ Tarife. Im Gegenzug haben wir einen Kundenzuwachs von 4,4 % unter der Marke „congstar“ bei einer gleichzeitig stabilen Entwicklung unserer eigenen Vertragskunden verzeichnet.

Im Festnetz agieren wir weiterhin in einem wettbewerbsintensiven Markt. Im ersten Quartal 2017 stellten wir im Festnetz 0,6 Mio. Kunden auf IP-basierte Anschlüsse um und konnten 70 Tsd. TV-Kunden hinzugewinnen. Von 10,5 Mio. Breitband-Anschlüssen entsprechen 4,0 Mio. Glasfaser-Anschlüssen, ein Zuwachs von 10 % allein im ersten Quartal.

## Geschäftskunden

Der positive Trend im Geschäftskundensegment setzt sich fort: Seit Jahresbeginn 2017 haben wir 414 Tsd. neue Mobilfunk-Kunden gewonnen; davon 321 Tsd. im M2M-Bereich aufgrund des vermehrten Einsatzes von SIM-Karten, v. a. in der Automobil- und in der Logistikbranche. Beim mobilen Internet wächst die Kundennachfrage nach Tarifen mit mehr Bandbreite in Verbindung mit höherwertigen Endgeräten, sodass wir einen Zuwachs von 93 Tsd. werthaltigen Vertragskunden verzeichnen konnten. Gegenüber dem Jahresende 2016 reduzierte sich der Kundenbestand bei den Festnetz-Anschlüssen um 1,4 %. Die Zahl der Breitband-Anschlüsse lag mit 2,1 Mio. auf einem stabilen Niveau und die Zahl der Glasfaser-Anschlüsse steigerten wir um 12,7 % gegenüber dem Jahresende 2016.

Positiv entwickelte sich auch die Nachfrage nach Cloud-Produkten, bei denen wir gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von 12,5 % erwirtschafteten. Die Zuwächse erzielten wir insbesondere durch IT-basierte Cloud-Lösungen bei einer gleichzeitig stabilen Entwicklung der „DeutschlandLAN“ Produktfamilie.

## Wholesale

Zum Ende des ersten Quartals 2017 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 24,8 % um 2,7 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende. Ursache für das verstärkte Wachstum bei unseren entbündelten Wholesale-Anschlüssen um 342 Tsd. bzw. 8,1 % gegenüber dem Jahresende 2016 war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Dagegen sank die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse geringfügig um 17 Tsd. Dieser Trend wird wohl in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahresende um 243 Tsd. bzw. 3,4 %. Dies resultiert zum einen aus der Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen und zum anderen aus dem Wechsel von Endkunden zu Kabelanbietern. Dazu kommt, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse migrieren. Insgesamt ist der Anschlussbestand im Bereich Wholesale bis Ende März 2017 auf 11,7 Mio. angestiegen.



## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 397	5 385	12	0,2%	21 774
Privatkunden	2 918	2 922	(4)	(0,1)%	11 739
Geschäftskunden	1 465	1 447	18	1,2%	5 923
Wholesale	926	930	(4)	(0,4)%	3 742
Sonstiges	88	86	2	2,3%	370
Betriebsergebnis (EBIT)	1 086	973	113	11,6%	3 624
EBIT-Marge %	20,1	18,1			16,6
Abschreibungen	(935)	(921)	(14)	(1,5)%	(3 703)
EBITDA	2 021	1 894	127	6,7%	7 327
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	(158)	109	69,0%	(910)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 070	2 052	18	0,9%	8 237
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	38,4	38,1			37,8
<b>CASH CAPEX</b>	(1 005)	(873)	(132)	(15,1)%	(4 031)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz entwickelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabil. Dazu trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft mit einem Zuwachs von 15,4 % bei. Positiv auf den Umsatz im Festnetz wirkten sich die gestiegenen IT-Umsätze und Breitband-Umsätze aus. Diese konnten die um 0,8 % rückläufigen Umsätze im Festnetz-Geschäft gegenüber dem Vorjahresquartal nicht vollständig kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal stabil. Mengenbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetzgeschäft. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft um 1,7 %. Im Mobilfunk-Bereich stieg der Umsatz um 0,6 % v. a. durch eine erfolgreiche Endgerätevermarktung. Die mobilen Service-Umsätze lagen um 2,6 % unter dem Vorjahresniveau; dabei konnten die gestiegenen Service-Umsätze unter der Marke „congstar“ die rückläufigen Umsätze im Prepaid-Geschäft sowie bei unseren eigenen Vertragskunden, maßgeblich auch durch regulatorische Effekte, nicht vollständig ausgleichen.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 1,2 %. Dabei legte der Mobilfunk-Bereich um 3,7 % und die Service-Umsätze um 2,7 % gegenüber der Vergleichsperiode zu. Im Festnetz ging die klassische Sprachtelefonie zurück, v. a. weil Kunden vermehrt auf Flatrate-Tarife wechselten. Im Gegensatz dazu konnten die IT-Umsätze um 14,0 % gesteigert werden.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** verzeichnete im ersten Quartal 2017 eine stabile, bzw. ohne Berücksichtigung von regulatorischen Preiseffekten (ab dem 1. Dezember 2016) positive Entwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Diese Entwicklung ist v. a. auf die gestiegenen Umsätze mit entbündelten Anschlüssen zurückzuführen, insbesondere durch das Kontingentmodell.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das EBITDA belief sich im ersten Berichtsquartal auf 2,0 Mrd. €, dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahresquartal um 6,7 %. Hauptgrund waren geringere Sondereinflüsse für Aufwendungen für unseren Personalumbau. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA konnte im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahresquartal um 0,9 % leicht gesteigert werden und betrug 2,1 Mrd. €. Haupttreiber waren Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in allen Funktionen bei einer gleichzeitig stabilen Umsatzentwicklung. Unsere bereinigte EBITDA-Marge ist auf 38,4 % gestiegen (Vorjahresquartal 38,1 %).

**EBIT**

Das Betriebsergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 11,6 % auf 1,1 Mrd. € an. Die leicht höheren Abschreibungen wurden durch das höhere EBITDA-Niveau kompensiert.

**Cash Capex**

Der Cash Capex ist zum Vorjahresquartal um 15,1 % angestiegen. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir weiterhin verstärkt in den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere Mobilfunk-Infrastruktur.

## USA

## KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
<b>USA</b>					
Mobilfunk-Kunden	72 597	71 455	1,6 %	65 503	10,8 %
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup>	55 540	54 240	2,4 %	51 174	8,5 %
Eigene Postpaid-Kunden <sup>a</sup>	35 341	34 427	2,7 %	32 736	8,0 %
Eigene Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	20 199	19 813	1,9 %	18 438	9,6 %
Wholesale-Kunden <sup>a</sup>	17 057	17 215	(0,9) %	14 329	19,0 %

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

Zum 31. März 2017 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 72,6 Mio. Kunden gegenüber einem Kundenbestand von 71,5 Mio. zum 31. Dezember 2016. Der Nettowachst lag in den ersten drei Monaten 2017 bei 1,1 Mio. Kunden gegenüber 2,2 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir in den folgenden Abschnitten:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten drei Monaten 2017 netto 914 Tsd. gegenüber netto 1 041 Tsd. in den ersten drei Monaten 2016. Der geringere Zuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist hauptsächlich auf intensivierte Aktivitäten der Wettbewerber, das Fehlen von Markteinführungen hochwertiger Endgeräte und spätere Steuererstattungen zurückzuführen. Teilweise wurde dieser Effekt durch eine niedrigere Wechselrate ausgeglichen.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten drei Monaten 2017 um netto 386 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 807 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus der Optimierung der indirekten Vertriebskanäle (wodurch ältere Prepaid-Produkte nicht mehr im Fokus stehen), späteren Steuererstattungen, vermehrten Deaktivierungen von MetroPCS-Anschlüssen durch höhere Wechselraten bei einer wachsenden Kundenbasis und intensivierten Aktivitäten der Wettbewerber. Dieser Rückgang wurde teilweise durch höhere Bruttowachse bei MetroPCS-Kunden ausgeglichen.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden verringerte sich in den ersten drei Monaten 2017 um netto 158 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 373 Tsd. in den ersten drei Monaten 2016. Ursache dieser rückläufigen Entwicklung waren hauptsächlich vermehrte MVNO-Deaktivierungen, die sich daraus ergaben, dass die MVNO-Partner von T-Mobile US nicht mehr das Lifeline-Angebot in den Fokus stellten und sich Kundenkategorien mit einem höheren durchschnittlichen Umsatz je Kunde zuwandten. Dadurch ist zwar von einer negativen Wholesale-Kundenentwicklung auszugehen, aber T-Mobile US erwartet insgesamt für den Bereich Wholesale eine Steigerung von Umsatz und Marge.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	8 982	7 816	1 166	14,9%	33 738
Betriebsergebnis (EBIT)	1 003	956	47	4,9%	3 685
EBIT-Marge	11,2	12,2			10,9
Abschreibungen	(1 387)	(1 312)	(75)	(5,7)%	(5 282)
EBITDA	2 390	2 268	122	5,4%	8 967
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	4	360	(356)	(98,9)%	406
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 386	1 908	478	25,1%	8 561
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	26,6	24,4			25,4
<b>CASH CAPEX</b>	(1 442)	(1 756)	314	17,9%	(5 855)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA stieg gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum von 7,8 Mrd. € um 14,9% auf 9,0 Mrd. € im ersten Quartal 2017. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 10,9% gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Zuwachs eigener Kunden durch die positive Resonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen von T-Mobile US und den Erfolg der Marke MetroPCS. Darüber hinaus sind die Endgeräteumsätze gestiegen, insbesondere da zum einen mehr Geräte verkauft worden sind und zum anderen aufgrund des weiterhin fokussierten Angebots von auf Ratenzahlung finanzierten Endgeräten, wodurch der durchschnittliche Umsatz je verkauftem Gerät höher ausfiel.

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

Das bereinigte EBITDA stieg um 25,1% von 1,9 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 2,4 Mrd. € im ersten Quartal 2017. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA im ersten Quartal 2017 um 20,7% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Positiven Einfluss hatten die starke Kundenresonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen der T-Mobile US, der anhaltende Erfolg spezieller Angebote, und der Erfolg der Marke MetroPCS. Dies wiederum führte zu höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Prepaid- als auch mit eigenen Postpaid-Kunden. Diesen positiven Einflüssen standen höhere personalbezogene Kosten, vermehrte Provisionen, gestiegene Werbeaufwendungen und höhere Verluste aus Endgeräten gegenüber. Aufgrund der beschriebenen Faktoren erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 24,4% im ersten Quartal 2016 auf 26,6% im ersten Quartal 2017.

Nicht im bereinigten EBITDA für das erste Quartal 2017 enthalten sind Sondereinflüsse in Höhe von 4,3 Mio. €, v. a. im Zusammenhang mit Kosten aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS. Im ersten Quartal 2016 hingegen wirkten positive Sondereinflüsse von 0,4 Mrd. € insbesondere aus einem zahlungsunwirksamen Ertrag aus der Spektrumtransaktion mit AT&T, denen wiederum Kosten aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und Kosten für die aktienbasierte Vergütung gegenüber standen. Insgesamt stieg das EBITDA aufgrund der beschriebenen Sachverhalte, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, von 2,3 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 2,4 Mrd. € im ersten Quartal 2017.

**EBIT**

Das EBIT blieb mit 1,0 Mrd. € im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu stabil, wobei ein moderater Zuwachs um 47 Mio. € zu verzeichnen war. Dieser war auf ein höheres EBITDA zurückzuführen. Höhere Abschreibungen aus dem weiteren Ausbau des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US wirkten sich allerdings gegenläufig aus, wobei dieser negative Effekt teilweise durch rückläufige Abschreibungen von im Rahmen des Programms JUMP! On Demand gemieteten Endgeräten ausgeglichen wurde.

**Cash Capex**

Der Cash Capex reduzierte sich im ersten Quartal 2017 von 1,8 Mrd. € im Vorjahresquartal auf 1,4 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 0,6 Mrd. € im ersten Quartal 2016. Im Gegensatz dazu wurden im ersten Quartal 2017 Spektrumlizenzen für nur 33 Mio. € erworben.

**EUROPA****KUNDENENTWICKLUNG**

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

in Tsd.

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
<b>EUROPA, GESAMT</b>					
Mobilfunk-Kunden	47 348	47 952	(1,3)%	48 540	(2,5)%
Vertragskunden	24 482	24 315	0,7%	23 719	3,2%
Prepaid-Kunden	22 866	23 637	(3,3)%	24 821	(7,9)%
Festnetz-Anschlüsse	8 486	8 531	(0,5)%	8 687	(2,3)%
davon: IP-basiert	5 190	5 016	3,5%	4 261	21,8%
Breitband-Anschlüsse Retail	5 444	5 393	0,9%	5 254	3,6%
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4 100	4 049	1,3%	3 922	4,5%
Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 269	2 259	0,4%	2 242	1,2%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	126	123	2,4%	122	3,3%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	250	247	1,2%	215	16,3%
<b>GRIECHENLAND</b>					
Mobilfunk-Kunden	7 733	7 725	0,1%	7 477	3,4%
Festnetz-Anschlüsse	2 547	2 564	(0,7)%	2 583	(1,4)%
Breitband-Anschlüsse	1 708	1 682	1,5%	1 574	8,5%
<b>RUMÄNIEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	5 428	5 722	(5,1)%	5 934	(8,5)%
Festnetz-Anschlüsse	1 937	1 969	(1,6)%	2 055	(5,7)%
Breitband-Anschlüsse	1 186	1 194	(0,7)%	1 204	(1,5)%
<b>UNGARN</b>					
Mobilfunk-Kunden	5 304	5 332	(0,5)%	5 372	(1,3)%
Festnetz-Anschlüsse	1 630	1 629	0,1%	1 659	(1,7)%
Breitband-Anschlüsse	1 053	1 040	1,3%	1 028	2,4%
<b>POLEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	10 229	10 634	(3,8)%	11 821	(13,5)%
Festnetz-Anschlüsse	33	20	65,0%	18	83,3%
Breitband-Anschlüsse	20	16	25,0%	17	17,6%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>					
Mobilfunk-Kunden	6 097	6 049	0,8%	6 024	1,2%
Festnetz-Anschlüsse	143	140	2,1%	141	1,4%
Breitband-Anschlüsse	136	134	1,5%	133	2,3%
<b>KROATIEN</b>					
Mobilfunk-Kunden	2 210	2 234	(1,1)%	2 206	0,2%
Festnetz-Anschlüsse	992	1 001	(0,9)%	1 012	(2,0)%
Breitband-Anschlüsse	795	783	1,5%	749	6,1%
<b>SLOWAKEI</b>					
Mobilfunk-Kunden	2 230	2 225	0,2%	2 231	0,0%
Festnetz-Anschlüsse	854	850	0,5%	851	0,4%
Breitband-Anschlüsse	649	638	1,7%	609	6,6%
<b>ÖSTERREICH</b>					
Mobilfunk-Kunden	4 713	4 594	2,6%	4 221	11,7%
<b>ÜBRIGE*</b>					
Mobilfunk-Kunden	3 404	3 438	(1,0)%	3 255	4,6%
Festnetz-Anschlüsse	351	358	(2,0)%	367	(4,4)%
Breitband-Anschlüsse	276	279	(1,1)%	283	(2,5)%

\* „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe in Rumänien.

## Gesamt

Das europäische Marktumfeld, in dem sich unsere Landesgesellschaften bewegen, war auch im ersten Quartal 2017 immer noch von einer herausfordernden Wettbewerbsintensität geprägt. Dank unseres konvergenten Produkt-Portfolios „MagentaOne“ konnten wir uns den Herausforderungen erfolgreich stellen: Zum 31. März 2017 verbuchten wir einen Zugewinn von rund 18,9% bei unseren FMC-Kunden. Als konstanter Umsatztreiber hat sich auch unser TV-Geschäft etabliert. Im Mobilfunk-Geschäft haben wir die Zahl der werthaltigen Vertragskunden gegenüber dem Jahresende 2016 auf 24,5 Mio. erhöhen können. Damit konnten wir teilweise die Verluste im Prepaid-Geschäft auffangen. Im Festnetz treiben wir konsequent den Ausbau von schnellen glasfaserbasierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC) voran. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie steigerten wir auch die Anzahl der IP-Anschlüsse, v. a. indem wir klassische PSTN-Anschlüsse auf IP-Technologie migrierten.

## Mobilfunk

Am Ende des ersten Quartals 2017 verzeichneten wir in unserem Gesamtbestand 47,3 Mio. Mobilfunk-Kunden – gegenüber dem Jahresendwert 2016 ein leichtes Minus von 1,3%. Ursächlich hierfür waren Kundenverluste im Prepaid-Geschäft, welches wettbewerbsbedingt weiterhin unter Druck stand. Zusätzlich dazu trug auch die regulierungsbedingte Prepaid-Registrierungsvorschrift in Polen bei, die bis Ende Januar 2017 umgesetzt wurde. Die positive Entwicklung im werthaltigen Vertragskunden-Geschäft wirkte teilweise kompensierend: Hier erzielten wir einen leichten Zuwachs von rund 167 Tsd. Kunden; gegenüber dem Vorjahresquartal 2016 erhöhte sich der Bestand sogar um 3,2%. Den Wachstumstrend der letzten Quartale setzten wir damit weiter fort. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des ersten Quartals 2017 bei 51,7%. Unsere Kunden profitierten durch den konsequenten Ausbau unserer Mobilfunk-Netze mit 4G/LTE-Technologie von einer größeren Netzabdeckung mit schneller mobiler Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum 31. März 2017 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 89% der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt mehr als 116 Mio. Einwohner. Dass unsere Kunden diese hohen Bandbreiten nutzen, zeigen nicht nur die in Anspruch genommenen

hohen Datenvolumen, sondern auch die Verkaufszahlen mobiler Endgeräte: Der Anteil an Smartphones lag im ersten Quartal 2017 bei 82% und stieg gegenüber dem Vorjahr weiter an.

## Festnetz

Unser TV- und Entertainment-Angebot zeigte auch im ersten Quartal 2017 positive Impulse: So wuchs die Anzahl der TV-Kunden gegenüber dem Jahresende 2016 um 1,3% auf 4,1 Mio.; dabei entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von 51 Tsd. Kunden auf unsere Landesgesellschaften in der Slowakei und Ungarn.

In allen unseren integrierten Ländern bieten wir unseren Kunden unser konvergentes Produkt-Portfolio „MagentaOne“ an und konnten Ende des ersten Quartals 2017 bereits mehr als 1,7 Mio. FMC-Kunden gewinnen; v. a. in Griechenland stieg die Nachfrage stetig an. Auch im Geschäftskundensegment vertreiben wir das Produkt „MagentaOne Business“ mit wachsendem Erfolg. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk auf IP-Technologie. Insgesamt haben wir bereits fünf Landesgesellschaften auf IP-Technologie umgestellt. Wir konnten mit einem Wachstum von 3,5% gegenüber Dezember 2016 nun einen Bestand von 5,2 Mio. IP-basierten Anschlüssen verzeichnen. Der Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen liegt bei rund 61,2%. Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse lag in unserem operativen Segment Europa zum 31. März 2017 bei 8,5 Mio. und entwickelte sich damit nahezu stabil.

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail verzeichneten wir im ersten Quartal 2017 ein leichtes Wachstum von 0,9% auf insgesamt 5,4 Mio. Anschlüsse. Der Großteil des Nettozuwachses entfiel auf glasfaserbasierte Anschlüsse und lag damit deutlich über dem Wachstum des DSL-Geschäfts. Vor allem Rumänien und Ungarn trugen zu dieser Entwicklung bei. Insgesamt konnten wir die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser weiter erhöhen: Zum Stichtag lag sie in unseren Landesgesellschaften bei 26%.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 781	2 763	18	0,7%	11 454
Griechenland	690	685	5	0,7%	2 883
Rumänien	230	234	(4)	(1,7)%	985
Ungarn	415	403	12	3,0%	1 673
Polen	364	378	(14)	(3,7)%	1 488
Tschechische Republik	237	229	8	3,5%	959
Kroatien	224	220	4	1,8%	925
Slowakei	183	187	(4)	(2,1)%	766
Österreich	228	208	20	9,6%	855
Übrige <sup>a</sup>	260	272	(12)	(4,4)%	1 132
Betriebsergebnis (EBIT)	324	335	(11)	(3,3)%	1 184
EBIT-Marge %	11,7	12,1			10,3
Abschreibungen	(553)	(574)	21	3,7%	(2 589)
EBITDA	877	909	(32)	(3,5)%	3 773
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(12)	(22)	10	45,5%	(93)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	889	931	(42)	(4,5)%	3 866
Griechenland	266	266	0	0,0%	1 120
Rumänien	37	39	(2)	(5,1)%	175
Ungarn	109	126	(17)	(13,5)%	539
Polen	100	120	(20)	(16,7)%	482
Tschechische Republik	100	98	2	2,0%	400
Kroatien	84	82	2	2,4%	374
Slowakei	77	78	(1)	(1,3)%	302
Österreich	89	69	20	29,0%	258
Übrige <sup>a</sup>	28	53	(25)	(47,2)%	215
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,0	33,7			33,8
<b>CASH CAPEX</b>	(475)	(940)	465	49,5%	(2 600)

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

<sup>a</sup> „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), ICSS-Geschäft der Local Business Units, GTS Central Europe Gruppe in Rumänien und Europe Headquarters.

**Gesamtumsatz**

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2017 einen Gesamtumsatz von 2,8 Mrd. €; gegenüber der Vergleichsperiode ein leichtes Plus von 0,7%. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, lag der Umsatz auf Vorjahresniveau.

Im Bereich der strategischen Wachstumsfelder haben unsere Landesgesellschaften im ersten Quartal 2017 ein deutliches Umsatzplus von 7,0% erwirtschaftet. So betrug der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz rund 31,9%. Der Umsatz aus dem mobilen Datengeschäft stieg gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich um 14,6% auf 372 Mio. € an. Dazu beigetragen haben alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere Polen, Griechenland und Österreich. Das TV-Geschäft setzte seinen

Aufwärtstrend dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements der vergangenen Quartale fort: im ersten Quartal 2017 stieg der TV-Umsatz um 7,3% auf 123 Mio. €.

Daneben verzeichneten wir höhere Umsätze bei den Endgeräteverkäufen. Auch das Wholesale-Geschäft trug zu einer Umsatzsteigerung auf Segmentebene bei. Mit diesen Zuwächsen konnten wir den Umsatzrückgängen z. B. bei der Sprachtelefonie und den Visitoren (Umsätze mit Dritten aus Roaming in unserem Heimatnetzwerk) entgegenwirken. Mit der fortgeführten Transformation unseres Kerngeschäfts hin zu wichtigen Wachstumsfeldern erzielte unser Geschäftskundenbereich B2B/ICT stabile Umsätze im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Aus Länderperspektive betrachtet hatte das rückläufige Geschäft in Polen im ersten Quartal 2017 den größten negativen Effekt auf die organische Umsatzentwicklung. Geringere Service-Umsätze, u. a. bedingt durch eine verminderte Anzahl von aktiven Prepaid-Kunden, konnten nur teilweise durch höhere Umsätze bei den Endgeräteverkäufen aufgefangen werden. Auf Segmentebene wirkten sich zusätzlich geringere Roaming-Regulierungsentgelte in den meisten Ländern unseres Segments und die hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten negativ auf unsere organischen Umsätze aus.

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

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Quartal 2017 ein bereinigtes EBITDA von 889 Mio. €; das sind 4,5 % weniger als in der Vorjahresperiode. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse sowie aufgrund einer konzerninternen Verschiebung zum neuen Vorstandsbereich Technologie und Innovation, reduzierte sich das bereinigte EBITDA um 1,8 %. Höhere direkte Kosten belasteten die EBITDA Entwicklung auf Segmentebene: insbesondere durch höhere Interconnection-Kosten sowie durch höhere Ausgaben bei den Marktinvestitionen.

Aus Länderperspektive ist das rückläufige bereinigte EBITDA im Wesentlichen zurückzuführen auf die Entwicklungen unserer Landesgesellschaften in Polen und Ungarn. Dem gegenüber stand ein höherer bereinigter EBITDA-Beitrag v. a. in Österreich.

Unser EBITDA reduzierte sich gegenüber dem Vorjahresquartal 2016 um 3,5 % auf 877 Mio. €. Aus den Sondereinflüssen resultierte kein wesentlicher Effekt auf das EBITDA.

Des Weiteren wirkten sich neben Entscheidungen von Regulierungsbehörden bereits im Vorjahr eingeführte Sondersteuern sowie eine seit Januar 2017 in Griechenland im Rahmen eines weiteren Maßnahmenpakets eingeführte Steuer auf Breitband-Internet-Zugänge negativ auf die Entwicklung des EBITDA aus.

#### **Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern**

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze im ersten Quartal 2017 mit 690 Mio. € leicht über dem Vorjahresniveau. Dabei konnte die positive Umsatzentwicklung im Festnetz-Geschäft die leichten Rückgänge im Mobilfunk-Geschäft kompensieren. Hierzu trug insbesondere das Wholesale-Geschäft bei. Ordentliche Zuwachsraten bei unserem FMC-Produkt „CosmoteOne“ schlugen sich auch in einer gestiegenen Anzahl an DSL-Anschlüssen nieder; davon profitierte auch unser Breitband-Geschäft mit höheren Umsätzen. Insgesamt konnten wir somit die negativen Effekte aus der Sprachtelefonie mehr als ausgleichen. Die Umsätze im Mobilfunk-Geschäft lagen um 2,4 % unter dem Vorjahresniveau. Insbesondere die preis- und mengenbedingt rückläufigen Umsätze bei der Sprachtelefonie belasteten die Service-Umsätze. Steigende Umsätze im Geschäft mit mobilen Datendiensten, u. a. durch höhere Datenvolumen, hatten einen positiven Effekt auf die Service-Umsätze. Unser Geschäftskundenbereich B2B/ICT lag unter dem Vorjahresquartal.

Im ersten Quartal 2017 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland stabil bei 266 Mio. €. Der positive Umsatzeffekt sowie Einsparungen bei den indirekten Kosten konnten die höheren Interconnection-Kosten kompensieren.

**Ungarn.** In Ungarn stieg der Umsatz im ersten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 3,0 % auf 415 Mio. €. Organisch, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, stieg der Umsatz um 2,0 %. Wachstumstreiber war das Mobilfunk-Geschäft mit höheren Umsätzen bei den Endgeräteverkäufen. Die Service-Umsätze hingegen bewegten sich auf Vorjahresniveau, wobei folgende gegenläufige Effekte wirkten: Niedrigeren Sprachumsätzen, teils preis- teils mengenbedingt, standen höhere Umsätze bei den mobilen Datendiensten gegenüber, die im Vergleich zum Vorjahresquartal um 12,7 % zulegen. Auch unser schnelles Mobilfunknetz und dessen hohe Reichweite trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Das Festnetz-Geschäft konnte ebenfalls einen leichten Umsatzanstieg verzeichnen. Dazu beigetragen haben zum einen höhere Umsätze im Geschäftskundenbereich B2B/ICT. Zum anderen leisteten das TV- und Endgeräte-Geschäft einen positiven Beitrag zu den Gesamtumsätzen. Unser FMC-Angebot „MagentaOne“ trug ebenfalls sowohl im Privatkunden- als auch im Geschäftskundensegment hierzu bei.

Das bereinigte EBITDA sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 13,5 % und lag somit bei 109 Mio. €. Organisch betrachtet sank es um 14,2 %; höhere direkte Kosten, insbesondere durch höhere Ausgaben für den Marktengang sowie bei TV-Inhalten, konnten nur teilweise durch Einsparungen bei den indirekten Kosten aufgefangen werden. Zudem wirkte sich ein in der Vergleichsperiode erfasster positiver Einmaleffekt belastend auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung des ersten Quartals 2017 aus.

**Österreich.** Österreich erzielte im ersten Quartal 2017 einen Umsatz von 228 Mio. €, das sind 9,6 % mehr als im Vorjahreszeitraum. Unter anderem ist dies zurückzuführen auf das mobile Datengeschäft, das volumenbedingt weiter anstieg und einen Anteil am Gesamtumsatz von 29,8 % erreichte. Zudem wirkten gestiegene Visioren-Umsätze sowie ein Einmaleffekt positiv auf die Umsatzentwicklung. Insgesamt konnten diese positiven Umsatzeffekte die Umsatzrückgänge bei SMS-Diensten sowie aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten überkompensieren.

Die Umsatzentwicklung schlägt sich auch im bereinigten EBITDA nieder, das im ersten Quartal 2017 deutlich stieg und 89 Mio. € betrug.

#### **EBIT**

In unserem operativen Segment Europa sank das EBIT im ersten Quartal 2017 um 3,3 % auf 324 Mio. €. Ursächlich hierfür ist die rückläufige EBITDA-Entwicklung. Daneben wirkten sich geringere Abschreibungen positiv auf das EBIT aus.

#### **Cash Capex**

Unser operatives Segment Europa wies im ersten Quartal 2017 einen Cash Capex von 475 Mio. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 465 Mio. €, der in erster Linie aus dem im Vorjahresquartal getätigten Erwerb von Mobilfunk-Spektrum in Polen resultierte.

**SYSTEMGESCHÄFT****WESENTLICHE KPIs**

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. Die Vorjahresvergleichswerte der Finanzkennzahlen und des Auftragseingangs wurden rückwirkend angepasst.

		31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	1 274	6 851	n. a.	1 556	(18,1)%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>						
Anzahl der betreuten Server	Stück	64 262	74 336	(13,6)%	63 255	1,6%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,81	1,77	2,3%	1,67	8,4%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>						
Fakturierte Stunden	Mio.	1,8	7,1	n. a.	1,7	5,9%
Utilization Rate	%	82,5	83,3	(0,8)% p	82,1	0,4% p

**Geschäftsentwicklung**

Im ersten Quartal 2017 entwickelte sich unser operatives Segment Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum rückläufig. Dies ist im Wesentlichen auf den in der Vorjahresvergleichsperiode enthaltenen positiven Effekt aus dem Abschluss der Aufbauphase unseres Großkundenprojekts – ein elektronisches Mauterhebungssystem in Belgien zu errichten und zu betreiben – zurückzuführen.

Auch im ersten Quartal 2017 konnten wir erfolgreich neue Verträge abschließen, allerdings konnte das Niveau des Vergleichsquartals nicht erreicht werden. Im Vorjahr waren mehrere Großaufträge enthalten, die so im Berichtszeitraum nicht wiederholt werden konnten. Dahingegen entwickelte sich unser strategisches Wachstumsfeld Cloud mit einem Wachstum in Höhe von 3,5% gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres positiv. Ein wichtiger Baustein für den Ausbau unseres Cloud-Geschäfts bleiben strategische Partnerschaften. Das heißt, wir bieten Lösungen unserer Partner aus unseren Rechenzentren in Deutschland an. Dabei spielen die Aspekte Sicherheit und Hochverfügbarkeit für T-Systems und für unsere Kunden eine wichtige

Rolle. Der erfolgreich gestartete Geschäftsbereich Telekom Security stellt ein wichtiges Fundament unserer Wachstumsstrategie in digitale Zukunftsfelder dar. Wir bieten mit unseren Internet of Things- und Cloud-Lösungen weiterhin die Standbeine der Digitalisierung sowie die dazu passenden Sicherheitslösungen an. Im Bereich der Cyber Security strebt die Telekom Security die europäische Marktführerschaft an.

Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir zum einen unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich, zum anderen investieren wir in Zukunftsfelder. Daher stieg die Anzahl der betreuten Server gegenüber dem ersten Quartal 2016 um 1,6%. Gegenüber dem 31. Dezember 2016 sank die Anzahl der betreuten Server durch das Herauslösen der Telekom IT aus dem operativen Segment Systemgeschäft um 13,6%. 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 wuchs im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um 8,4%.



## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	1 704	1 859	(155)	(8,3)%	6 993
Umsatz extern	1 369	1 545	(176)	(11,4)%	5 678
Betriebsergebnis (EBIT)	(37)	51	(88)	n. a.	(150)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(49)	14	28,6%	(276)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	100	(102)	n. a.	126
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,1)	5,4			1,8
Abschreibungen	(98)	(96)	(2)	(2,1)%	(428)
EBITDA	61	147	(86)	(58,5)%	278
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(49)	14	28,6%	(252)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	96	196	(100)	(51,0)%	530
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	5,6	10,5			7,6
<b>CASH CAPEX</b>	(86)	(78)	(8)	(10,3)%	(402)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im Berichtsquartal 1,7 Mrd. € und lag um 8,3 % unter dem Vorjahresquartal. Diese Umsatzentwicklung resultiert in erster Linie aus dem im ersten Quartal des Vorjahres erfolgten Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien sowie der generell rückläufigen Preisentwicklung im ICT-Geschäft. Getrieben durch diese Entwicklung waren die internationalen Umsätze rückläufig. Ein leicht positiver Umsatzeffekt national resultiert aus konzerninternen Umsätzen der neu gestarteten Telekom Security.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Im ersten Quartal 2017 ging das bereinigte EBITDA um 100 Mio. € auf 96 Mio. € zurück. Hauptgrund dafür ist der positive Effekt aus der nach Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien erfolgten Abrechnung in der Berichtsperiode des Vorjahres.

Das EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 86 Mio. € auf 61 Mio. € zurück, im Wesentlichen aufgrund des beim bereinigten EBITDA beschriebenen Einmaleffektes teilweise kompensiert durch die um 14 Mio. € niedrigeren Sondereinflüsse, bedingt durch höhere Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Vorjahr.

**EBIT, bereinigtes EBIT**

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft sank gegenüber dem ersten Quartal 2016 um 102 Mio. € und war damit leicht negativ. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt im Vorjahr trug zu dieser Entwicklung bei. Die Abschreibungen lagen auf Vorjahresniveau.

Die bereinigte EBIT-Marge des operativen Segments Systemgeschäft sank daher ebenfalls auf minus 0,1 %.

**Cash Capex**

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag im Berichtszeitraum bei 86 Mio. € und ist damit im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um 10,3 % gestiegen. Unsere Investitionen stehen im Zusammenhang mit der zunehmenden Weiterentwicklung der Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen. Deshalb investieren wir in Wachstumsfelder sowie in digitale Zukunftsfelder, wie Digitale Transformation und Internet der Dinge, Cloud Computing oder Cyber Security. Auch der weitere Ausbau des europäischen Mautsystems trägt zu einem erhöhten Investitionsbedarf bei.

**GROUP DEVELOPMENT**

Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das operative Segment „Group Development“. Group Development steuert ausgewählte Beteiligungen des Konzerns aktiv und entwickelt diese wertsteigernd. Folgende Einheiten bzw. Beteiligungen sind in die Berichterstattung eingegangen: T-Mobile Netherlands (zuvor im operativen Segment Europa), Deutsche Funkturm (DFMG, zuvor im operativen Segment Deutschland) sowie Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) und die Beteiligungen an BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA sowie die zum 31. März 2017 veräußerte Strato (zuvor im Segment

Group Headquarters & Group Services). Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions sowie Strategisches Portfoliomanagement. Für weitere Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

**KUNDENENTWICKLUNG**

in Tsd.

		31.03.2017	31.12.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.12.2016 in %	31.03.2016	Veränderung 31.03.2017/ 31.03.2016 in %
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	3 789	3 746	1,1 %	3 668	3,3 %
	Festnetz-Anschlüsse	176	164	7,3 %	-	n. a.
	Breitband-Anschlüsse	176	164	7,3 %	-	n. a.

Im ersten Quartal 2017 konnte die T-Mobile Netherlands durch eine Neupositionierung am Markt einen Kundenzuwachs sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetzgeschäft verzeichnen. Auch das erst Ende 2016 von Vodafone erworbene Privatkunden-Festnetzgeschäft konnte ein Kundenwachstum von 7,3 % im ersten Quartal 2017 generieren.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG**

in Mio. €

		Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>		595	575	20	3,5 %	2 347
	Niederlande	341	324	17	5,2 %	1 331
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>		686	2 640	(1 954)	(74,0) %	2 730
EBIT-Marge	%	n. a.	n. a.			n. a.
	Abschreibungen	(71)	(90)	19	21,1 %	(760)
EBITDA		758	2 730	(1 972)	(72,2) %	3 490
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse		519	2 506	(1 987)	(79,3) %	2 547
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		238	223	15	6,7 %	943
	Niederlande	110	88	22	25,0 %	358
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	40,0	38,8			40,2
<b>CASH CAPEX</b>		(81)	(93)	12	12,9 %	(271)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development erhöhte sich im ersten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,5 %. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands zurückzuführen. Der Umsatz der DFMG blieb gegenüber dem Vorjahresquartal unverändert.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das EBITDA reduzierte sich damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,0 Mrd. € auf 0,8 Mrd. €. Im Rahmen der kontinuierlichen Analyse unseres Beteiligungsportfolios mit dem Fokus auf die angemessene Weiterentwicklung der Unternehmen haben wir die Strato zum 31. März 2017 verkauft. Aus der Entkonsolidierung ergaben sich als Sondereinflüsse erfasste Erträge in Höhe von rund 0,5 Mrd. €. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren Sondereinflüsse in Höhe von 2,5 Mrd. € aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE enthalten.

Im Berichtszeitraum erhöhte sich das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Group Development im Vergleich zum Vorjahr um 15 Mio. €. Haupttreiber hierfür war das EBITDA-Wachstum der T-Mobile Netherlands. In der T-Mobile Netherlands stieg das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 25,0%, was im Wesentlichen auf die erfolgreiche Implementierung von Kosteneinsparprogrammen sowie einen höheren Anteil an SIM Only-Verträgen bzw. Verträgen mit separatem Endgeräte-Vertrag zurückzuführen ist. Der Trend zu einem verstärkten Anteil dieser Vertragsarten wird

**GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES**

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG**

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	737	781	(44)	(5,6)%	3 467
Betriebsergebnis (EBIT)	(292)	(430)	138	32,1%	(1 919)
Abschreibungen	(148)	(150)	2	1,3%	(676)
EBITDA	(144)	(280)	136	48,6%	(1 243)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(16)	(133)	117	88,0%	(574)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(128)	(147)	19	12,9%	(670)
<b>CASH CAPEX</b>	(242)	(227)	(15)	(6,6)%	(936)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Quartal 2017 gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 5,6%. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass bei der Telekom IT konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland nicht mehr verrechnet werden. Hinzu kamen gesunkene konzerninterne Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude, im Wesentlichen aufgrund der weiteren Optimierung von Flächen, und ein Umsatzrückgang bei Telekom Training. Positiv wirkte sich die strukturelle Weiterentwicklung unseres Multi-Shared Service Centers auf den Umsatz aus.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

In der Berichtsperiode verbesserte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 19 Mio. €. Die Verbesserung resultierte im Wesentlichen aus der Neuaufstellung unseres Vorstandsbereichs Technologie und Innovation

sich aufgrund der neuen Verbrauchercreditregelung in den Niederlanden im weiteren Jahresverlauf voraussichtlich fortsetzen. Die DFMG verzeichnete im ersten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorjahr Einmaleinflüsse, welche sich u. a. aus der Bildung von Rückstellungen aufgrund von Rückbauverpflichtungen negativ auf das EBITDA auswirkten.

**EBIT**

Das EBIT sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 2,0 Mrd. € auf 0,7 Mrd. €. Ursache hierfür sind die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen lagen leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

**Cash Capex**

Der Cash Capex unseres Segments Group Development sank im ersten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,9%, v. a. bei der T-Mobile Netherlands.

Informationen zu Auswirkungen unserer Beteiligungen auf das **Finanzergebnis** finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 9 ff.

und aus geringeren operativen Kosten bei unseren Group Services. Gegenläufig belasteten die gesunkenen Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude das bereinigte EBITDA.

Insgesamt war das EBITDA mit Sondereinflüssen, insbesondere für Personalmaßnahmen, von 16 Mio. € in der Berichtsperiode und 133 Mio. € in der Vergleichsperiode belastet.

**EBIT**

Die Verbesserung des EBIT um 138 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum resultierte im Wesentlichen aus einem verbesserten EBITDA. Die Abschreibungen lagen auf Vorjahresniveau.

**Cash Capex**

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund von höheren Fahrzeuganschaffungen.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2017)

Bezüglich eingetretener Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres verweisen wir auf die „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 48.

## PROGNOSE

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Zum heutigen Zeitpunkt liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 87 ff.) veröffentlichten Prognosen wesentlich verändert haben. Die dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit. Weiterhin gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“ in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

## RISIKO- UND CHANCENSITUATION

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2016, Seite 97 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

### RECHTSVERFAHREN

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect fand im März 2017 eine weitere mündliche Verhandlung statt. Die Gesellschafter Deutsche Telekom AG und Daimler Financial Services AG haben auch Gegenansprüche wegen der Pflichtverletzungen des Bundes hinsichtlich der Verzögerung des Maut-Starts geltend gemacht.

### EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

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

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

## KONZERN-BILANZ

in Mio. €

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2016
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>27 663</b>	<b>26 638</b>	<b>1 025</b>	<b>3,8%</b>	<b>25 453</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9 542	7 747	1 795	23,2%	7 332
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9 093	9 362	(269)	(2,9)%	8 894
Ertragsteuerforderungen	192	218	(26)	(11,9)%	136
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4 907	5 713	(806)	(14,1)%	4 829
Vorräte	1 646	1 629	17	1,0%	1 998
Übrige Vermögenswerte	2 136	1 597	539	33,8%	1 855
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	148	372	(224)	(60,2)%	409
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>120 961</b>	<b>121 847</b>	<b>(886)</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>118 152</b>
Immaterielle Vermögenswerte	60 269	60 599	(330)	(0,5)%	57 384
Sachanlagen	46 788	46 758	30	0,1%	44 442
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	722	725	(3)	(0,4)%	811
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	6 971	7 886	(915)	(11,6)%	9 877
Aktive latente Steuern	5 477	5 210	267	5,1%	5 119
Übrige Vermögenswerte	733	669	64	9,6%	519
<b>BILANZSUMME</b>	<b>148 624</b>	<b>148 485</b>	<b>139</b>	<b>0,1%</b>	<b>143 605</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>32 375</b>	<b>33 126</b>	<b>(751)</b>	<b>(2,3)%</b>	<b>32 211</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	14 871	14 422	449	3,1%	13 876
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8 983	10 441	(1 458)	(14,0)%	9 867
Ertragsteuerverbindlichkeiten	238	222	16	7,2%	260
Sonstige Rückstellungen	3 076	3 068	8	0,3%	3 227
Übrige Schulden	5 075	4 779	296	6,2%	4 981
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	133	194	(61)	(31,4)%	-
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>76 431</b>	<b>76 514</b>	<b>(83)</b>	<b>(0,1)%</b>	<b>72 950</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	50 402	50 228	174	0,3%	48 185
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 293	8 451	(158)	(1,9)%	8 369
Sonstige Rückstellungen	3 285	3 320	(35)	(1,1)%	3 027
Passive latente Steuern	10 025	10 007	18	0,2%	9 342
Übrige Schulden	4 427	4 508	(81)	(1,8)%	4 027
<b>SCHULDEN</b>	<b>108 806</b>	<b>109 640</b>	<b>(834)</b>	<b>(0,8)%</b>	<b>105 161</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>39 818</b>	<b>38 845</b>	<b>973</b>	<b>2,5%</b>	<b>38 444</b>
Gezeichnetes Kapital	11 973	11 973	-	-	11 793
Eigene Anteile	(50)	(50)	-	-	(51)
	<b>11 923</b>	<b>11 923</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11 742</b>
Kapitalrücklage	53 349	53 356	(7)	(0,0)%	52 399
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(35 971)	(38 727)	2 756	7,1%	(36 187)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	145	78	67	85,9%	(1 470)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	747	2 675	(1 928)	(72,1)%	3 125
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>30 193</b>	<b>29 305</b>	<b>888</b>	<b>3,0%</b>	<b>29 609</b>
Anteile anderer Gesellschafter	9 625	9 540	85	0,9%	8 835
<b>BILANZSUMME</b>	<b>148 624</b>	<b>148 485</b>	<b>139</b>	<b>0,1%</b>	<b>143 605</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>18 646</b>	<b>17 630</b>	<b>1 016</b>	<b>5,8%</b>	<b>73 095</b>
Sonstige betriebliche Erträge	770	3 179	(2 409)	(75,8)%	4 180
Bestandsveränderungen	40	12	28	n. a.	(12)
Aktiviert Eigenleistungen	542	480	62	12,9%	2 112
Materialaufwand	(9 312)	(8 663)	(649)	(7,5)%	(37 084)
Personalaufwand	(3 964)	(4 062)	98	2,4%	(16 463)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(761)	(909)	148	16,3%	(3 284)
Abschreibungen	(3 191)	(3 142)	(49)	(1,6)%	(13 380)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>2 771</b>	<b>4 525</b>	<b>(1 754)</b>	<b>(38,8)%</b>	<b>9 164</b>
Zinsergebnis	(637)	(633)	(4)	(0,6)%	(2 492)
Zinserträge	75	62	13	21,0%	223
Zinsaufwendungen	(713)	(695)	(18)	(2,6)%	(2 715)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	4	2	2	100,0%	(53)
Sonstiges Finanzergebnis	(1 406)	417	(1 823)	n. a.	(2 072)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(2 040)</b>	<b>(214)</b>	<b>(1 826)</b>	<b>n. a.</b>	<b>(4 617)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>731</b>	<b>4 311</b>	<b>(3 580)</b>	<b>(83,0)%</b>	<b>4 547</b>
Ertragsteuern	78	(934)	1 012	n. a.	(1 443)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>809</b>	<b>3 377</b>	<b>(2 568)</b>	<b>(76,0)%</b>	<b>3 104</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>					
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	747	3 125	(2 378)	(76,1)%	2 675
Anteile anderer Gesellschafter	62	252	(190)	(75,4)%	429

## ERGEBNIS JE AKTIE

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) Mio. €	747	3 125	(2 378)	(76,1)%	2 675
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert Mio. Stück	4 657	4 587	70	1,5%	4 625
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b> €	<b>0,16</b>	<b>0,68</b>	<b>(0,52)</b>	<b>(76,5)%</b>	<b>0,58</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung	Gesamtjahr 2016
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>809</b>	<b>3 377</b>	<b>(2 568)</b>	<b>3 104</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden				
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	119	(638)	757	(660)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(38)	196	(234)	205
	<b>81</b>	<b>(442)</b>	<b>523</b>	<b>(455)</b>
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen				
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe				
Erfolgswirksame Änderung	0	(948)	948	(948)
Erfolgsneutrale Änderung	(78)	(1 182)	1 104	395
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten				
Erfolgswirksame Änderung	1	(1)	2	2 282
Erfolgsneutrale Änderung	(1)	(459)	458	(2 323)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten				
Erfolgswirksame Änderung	61	244	(183)	328
Erfolgsneutrale Änderung	57	(409)	466	(457)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen				
Erfolgswirksame Änderung	0	7	(7)	7
Erfolgsneutrale Änderung	(1)	1	(2)	1
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(37)	53	(90)	39
	<b>2</b>	<b>(2 694)</b>	<b>2 696</b>	<b>(676)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>83</b>	<b>(3 136)</b>	<b>3 219</b>	<b>(1 131)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>892</b>	<b>241</b>	<b>651</b>	<b>1 973</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>				
Eigentümer des Mutterunternehmens	900	223	677	1 306
Anteile anderer Gesellschafter	(8)	18	(26)	667

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnis- vortrag	Konzernüber- schuss/ (-fehlbetrag)
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2016</b>	<b>11 793</b>	<b>(51)</b>	<b>52 412</b>	<b>(38 969)</b>	<b>3 254</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(47)		
Gewinnvortrag				3 254	(3 254)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			34		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien					
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 125
Sonstiges Ergebnis				(437)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(35)	
<b>STAND ZUM 31. MÄRZ 2016</b>	<b>11 793</b>	<b>(51)</b>	<b>52 399</b>	<b>(36 187)</b>	<b>3 125</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2017</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 356</b>	<b>(38 727)</b>	<b>2 675</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(51)		
Gewinnvortrag				2 675	(2 675)
Dividendenausschüttung					
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG					
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			44		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien					
Überschuss/(Fehlbetrag)					747
Sonstiges Ergebnis				81	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen					
<b>STAND ZUM 31. MÄRZ 2017</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 349</b>	<b>(35 971)</b>	<b>747</b>



Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
427	(62)	110	738	(17)	(235)	29 400	8 750	38 150
						-	-	-
(1)						(48)	49	1
						0	-	0
						-	-	-
						-	-	-
						34	18	52
						-	-	-
						3 125	252	3 377
(1 901)		(460)	(165)	8	53	(2 902)	(234)	(3 136)
						223	18	241
				35		0	-	0
(1 475)	(62)	(350)	573	26	(182)	29 609	8 835	38 444
(371)	(60)	69	609	27	(196)	29 305	9 540	38 845
						-	-	-
(5)						(56)	70	14
						0	-	0
						-	-	-
						-	-	-
						44	23	67
						-	-	-
						747	62	809
(8)			118	(1)	(37)	153	(70)	83
						900	(8)	892
						-	-	-
(384)	(60)	69	727	26	(233)	30 193	9 625	39 818

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016	Gesamtjahr 2016
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUER</b>	<b>731</b>	<b>4 311</b>	<b>4 547</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3 191	3 142	13 380
Finanzergebnis	2 040	214	4 617
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(519)	(6)	(7)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	0	(2 507)	(2 591)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	119	91	316
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(33)	(410)	(495)
Veränderung aktives Working Capital	358	(417)	(1 000)
Veränderung der Rückstellungen	(70)	(92)	(234)
Veränderung übriges passives Working Capital	(531)	128	(510)
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(80)	(132)	(527)
Erhaltene Dividenden	75	175	331
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	0	0	289
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>5 280</b>	<b>4 497</b>	<b>18 116</b>
Gezahlte Zinsen	(1 171)	(1 167)	(3 488)
Erhaltene Zinsen	245	166	905
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 355</b>	<b>3 496</b>	<b>15 533</b>
Auszahlungen für Investitionen in			
Immaterielle Vermögenswerte	(732)	(1 707)	(5 603)
Sachanlagen	(2 548)	(2 189)	(8 037)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(77)	(310)	(483)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(4)	1	(2)
Einzahlungen aus Abgängen von			
Immateriellen Vermögenswerten	14	0	1
Sachanlagen	104	157	363
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	19	43	335
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(4)	11	4
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	(262)	262	(186)
Sonstiges	(1)	(6)	-
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(3 491)</b>	<b>(3 738)</b>	<b>(13 608)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	1 509	7 897	26 187
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(8 395)	(11 401)	(34 951)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	8 148	4 459	9 520
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(10)	0	(20)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1)	(9)	(1 596)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(196)	(76)	(374)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	14	1	26
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(88)	(43)	(114)
Sonstiges	-	-	-
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>980</b>	<b>828</b>	<b>(1 322)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(39)	(151)	250
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	(10)	-	(3)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>1 795</b>	<b>435</b>	<b>850</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>7 747</b>	<b>6 897</b>	<b>6 897</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>9 542</b>	<b>7 332</b>	<b>7 747</b>

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

### RECHNUNGSLEGUNG

Die Deutsche Telekom AG veröffentlicht freiwillig in Einklang mit dem neu gefassten § 51a Abs. 6 der Börsenordnung einen Quartalsfinanzbericht, der einen Konzern-Zwischenabschluss und einen Konzern-Zwischenlagebericht umfasst. Der Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS) für die Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Konzern-Zwischenlagebericht wurde unter Beachtung des WpHG aufgestellt.

### STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 31. März 2017 ist freiwillig unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34

aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

Aus Sicht der Unternehmensleitung enthält der prüferisch durchgesehene Quartalsfinanzbericht alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Hinsichtlich der im Rahmen der Konzernrechnungslegung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 133 ff.).

### ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDEDE NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017 RELEVANT SIND

Verlautbarung	Titel	Anwendungspflicht der Deutschen Telekom ab	Änderungen	Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom
Amendments to IAS 7	Disclosure Initiative	01.01.2017 <sup>a</sup>	Durch diese Verlautbarung werden Angaben vorgeschrieben, die die Abschlussadressaten in die Lage versetzen sollen, Veränderungen von Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit zu beurteilen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 12	Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses	01.01.2017 <sup>a</sup>	Klarstellung der Bilanzierung aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2014–2016 Cycle	01.01.2017 (nur für IFRS 12) <sup>a</sup>	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards.	Keine wesentlichen Auswirkungen.

<sup>a</sup> Noch nicht von der EU übernommen, als voraussichtlicher Erstanwendungszeitpunkt wird zunächst das vom IASB vorgesehene Erstanwendungsdatum angenommen.

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 2016 zu entnehmen (Geschäftsbericht 2016, Seite 133 ff.).

### ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN UND ÄNDERUNGEN DER BERICHTSSTRUKTUR

Seit dem 1. Januar 2017 wird der neu geschaffene Vorstandsbereich **Technologie und Innovation**, in dem die zuvor den operativen Segmenten Deutschland, Europa und Systemgeschäft zugeordneten Bereiche Innovationen, Telekom IT und die Technik zusammengefasst sind, innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services berichtet. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden in der Segmentberichterstattung entsprechend rückwirkend angepasst.

Des Weiteren berichtet die Deutsche Telekom seit dem 1. Januar 2017 über das operative Segment **Group Development**, welches ausgewählte Beteiligungen des Konzerns aktiv steuert und wertsteigernd entwickelt. Folgende Einheiten bzw. Beteiligungen sind in die Berichterstattung eingegangen: T-Mobile Netherlands (zuvor im operativen Segment Europa), Deutsche Funkturm (DFMG, zuvor im operativen Segment Deutschland) sowie Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) und die Beteiligungen an BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA sowie die mit Ablauf des 31. März 2017 veräußerte Strato AG (zuvor Segment Group Headquarters & Group Services). Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions sowie Strategisches Portfoliomanagement. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden in der Segmentberichterstattung entsprechend rückwirkend angepasst.

## VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES, TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN UND SONSTIGE TRANSAKTIONEN

### Verkauf der Strato AG

Im Dezember 2016 hat die Deutsche Telekom mit der United Internet AG eine Vereinbarung zum Verkauf des Hosting-Dienstleisters Strato getroffen. Die Veräußerung steht im Einklang mit der Strategie für Geschäftsfelder, die im Konzern Deutsche Telekom nicht angemessen weiterentwickelt werden können, Möglichkeiten zur Wertsteigerung mit Partnern oder durch Verkauf zu erarbeiten. Die Verkaufstransaktion wurde nach Zustimmung des Bundeskartellamtes zu einem Kaufpreis von 0,6 Mrd. € mit Ablauf des 31. März 2017 vollzogen. Aus der Veräußerung ergab sich ein Ertrag von 0,5 Mrd. €.

## FREIWILLIGE DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS

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

Die dargestellten Effekte im operativen Segment Group Development resultieren aus dem am 16. Dezember 2016 vollzogenen Erwerb des Privatkunden-Festnetz-Geschäfts von Vodafone in den Niederlanden.

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

in Mio. €

	Gesamt Q1 2017	Q1 2016								Organische Veränderung Q1 2017	
		Gesamt	Deutsch- land	USA	Europa	System- geschäft	Group Develop- ment	Group Head- quarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma <sup>a</sup>
Umsatzerlöse	18 646	17 630					21	(4)		17 647	999
Sonstige betriebliche Erträge	770	3 179					0	(1)		3 178	(2 408)
Bestandsveränderungen	40	12					0	0		12	28
Aktivierete Eigenleistungen	542	480					0	0		480	62
Materialaufwand	(9 312)	(8 663)					(21)	4		(8 680)	(632)
Personalaufwand	(3 964)	(4 062)					(2)	0		(4 064)	100
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(761)	(909)					(4)	0		(913)	152
Abschreibungen	(3 191)	(3 142)					0	1		(3 141)	(50)
<b>BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>2 771</b>	<b>4 525</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 519</b>	<b>(1 749)</b>
Zinsergebnis	(637)	(633)					0	0		(633)	(4)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	4	2					0	0		2	2
Sonstiges Finanzergebnis	(1 406)	417					0	0		417	(1 823)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(2 040)</b>	<b>(214)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(214)</b>	<b>(1 825)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>731</b>	<b>4 311</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 305</b>	<b>(3 574)</b>
Ertragsteuern	78	(934)	0	0	0	0	0	0	0	(934)	1 012
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>809</b>	<b>3 377</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(6)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3 371</b>	<b>(2 562)</b>

<sup>a</sup> Auf Basis des Konsolidierungskreises der aktuellen Berichtsperiode.

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

### FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen verringerten sich um 0,3 Mrd. € auf 9,1 Mrd. €. Der Forderungsbestand in unserem operativen Segment USA verringerte sich um 0,2 Mrd. €, von denen 0,1 Mrd. € auf Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro zurückzuführen waren.

## VORRÄTE

Die Vorräte blieben zum Abschluss-Stichtag im Vergleich zum 31. Dezember 2016 nahezu stabil bei 1,6 Mrd. €. Ein zum Abschluss-Stichtag geringerer Bestand an Endgeräten bei T-Mobile US (v. a. höherpreisige Smartphones) und negative Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro wurden durch einen Anstieg der Vorratsbestände der anderen operativen Segmente ausgeglichen.

## ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Rückgang des Buchwerts der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 0,2 Mrd. € auf 0,1 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den folgenden Effekten: Der mit dem Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossene Verkauf der Strato AG wirkte sich in Höhe von 0,1 Mrd. € buchwertmindernd aus. Darüber hinaus reduzierte die von der T-Mobile US mit einem Wettbewerber im März 2017 vollzogene Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert ebenfalls in Höhe von 0,1 Mrd. €.

## IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich um 0,3 Mrd. € auf 60,3 Mrd. €. Zugänge von insgesamt 1,0 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind u. a. Zugänge bei T-Mobile US, die überwiegend aus Investitionen in Netzwerksoftware sowie aus der im März 2017 mit einem Wettbewerber vollzogenen Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen stammen. Buchwertmindernd wirkten die planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. € sowie negative Währungskurseffekte in Höhe von 0,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die Sachanlagen lagen im Vergleich zum 31. Dezember 2016 unverändert bei 46,8 Mrd. €. Zugänge von 2,6 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind insbesondere Investitionen im Zusammenhang mit der Netzwerkmodernisierung des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US sowie für den Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland. Darüber hinaus resultieren 0,2 Mrd. € aus Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Dagegen reduzierten negative Währungskurseffekte den Buchwert um 0,2 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Planmäßige Abschreibungen wirkten in Höhe von 2,1 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls vermindern Abgänge von 0,3 Mrd. €.

## SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 1,7 Mrd. € auf 11,9 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch die zum 31. März 2017 auf die börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 0,7 Mrd. €. Aus der Ausübung und Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) verringerte sich der Buchwert um 0,4 Mrd. €. Aus dem mit Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossenen Verkauf der Strato AG resultierte eine Kaufpreisforderung in Höhe von 0,6 Mrd. €.

## VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten verringerten sich um 1,5 Mrd. € auf 9,0 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland. Wechselkurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro wirkten sich in Höhe von 0,1 Mrd. € negativ aus.

## FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2016 um 0,6 Mrd. € auf insgesamt 65,3 Mrd. €.

Im Januar 2017 hat die Deutsche Telekom bei institutionellen Investoren US-Dollar-Anleihen über 3,5 Mrd. US-\$ (rund 3,3 Mrd. €) platziert: Eine 3-jährige variabel verzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 0,400 Mrd. US-\$ wurde mit einem Aufschlag von 58 Basispunkten über US-Dollar-3-Monats-Libor, eine 3-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 0,850 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 2,225 %, eine 5-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 2,820 % sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,250 Mrd. US-\$ mit einem Kupon von 3,600 % emittiert. Die Emission erfolgte über die Deutsche Telekom International Finance B.V. und wird von der Deutschen Telekom AG garantiert. Des Weiteren platzierte die Deutsche Telekom International Finance B.V. mit Garantie der Deutschen Telekom im Januar 2017 im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt-Issuance-Programm) Euro-Anleihen über 3,5 Mrd. € bei institutionellen Investoren: Eine 4 ¼-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 1,0 Mrd. € und einem Kupon von 0,375 %, eine 7-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € und einem Kupon von 0,875 % sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € und einem fixen Kupon von 1,375 %.

T-Mobile US hat im Januar 2017 Senior Notes (Schuldverschreibungen) im Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,625 % vorzeitig gekündigt. Die Schuldverschreibungen wurden am 10. Februar 2017 zu einem Preis von 102,208 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Darüber hinaus hat T-Mobile US im Februar 2017 Senior Notes im Volumen von 0,500 Mrd. US-\$ (rund 0,5 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 5,250 % vorzeitig gekündigt. Die Schuldverschreibungen wurden am 6. März 2017 zu einem Preis von 101,313 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt.

Ferner erfolgte durch T-Mobile US im Februar 2017 die vorzeitige Rückzahlung eines besicherten konzernexternen Darlehens in Höhe von 2 Mrd. US-\$ (rund 1,9 Mrd. €).

Im März 2017 platzierte T-Mobile US im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebots Anleihen (High Yield Notes) im Gesamtvolumen von insgesamt 1,5 Mrd. US-\$ (rund 1,4 Mrd. €) in drei Tranchen von jeweils 500 Mio. US-\$ (zu 4,0 % fällig in 2022, zu 5,125 % fällig in 2025 und zu 5,375 % fällig in 2027). Die Anleihen ersetzen höher verzinsliche Anleihen, welche T-Mobile US vorzeitig zurückgezahlt hat.

Des Weiteren erfolgten im ersten Quartal 2017 Rückzahlungen einer Euro-Anleihe in Höhe von 2,0 Mrd. €, einer Anleihe in US-\$ über 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €), einer Anleihe in AUD über 0,1 Mrd. AUD (rund 0,1 Mrd. €) sowie von Commercial Paper in Höhe von 0,6 Mrd. € (netto).

Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten mindernd, wirkte der Rückgang von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 0,1 Mrd. €.

In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 31. März 2017 dargestellt:

in Mio. €

	31.03.2017	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	52 791	8 778	14 765	29 248
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 030	1 317	1 991	722
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	2 633	617	1 352	664
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	543	35	257	251
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	-	-	-	-
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	1 852	1 279	396	177
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 597	1 463	131	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 827	1 382	253	192
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>65 273</b>	<b>14 871</b>	<b>19 145</b>	<b>31 257</b>

#### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen reduzierten sich um 0,2 Mrd. € auf 8,3 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungszinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral zu erfassender versicherungsmathematischer Gewinn von 0,1 Mrd. € resultierte.

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

##### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	67	458
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	17	13
Erträge aus Kostenerstattungen	53	51
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	7	7
Übrige sonstige betriebliche Erträge	626	2 650
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	519	2 513
	<b>770</b>	<b>3 179</b>

Die Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten verringerten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,4 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der in der Vorjahresperiode erfasste Ertrag aus einer im März 2016 vollzogenen Transaktion zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von 0,4 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 2,0 Mrd. € auf insgesamt 0,6 Mrd. €. In der Berichtsperiode war darunter im Wesentlichen ein Ertrag aus der Entkonsolidierung der Strato in Höhe von 0,5 Mrd. € enthalten. In der Vorjahresperiode waren in den Erträgen aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen aufgrund des Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE 2,5 Mrd. € enthalten. Davon resultierten rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Effekten.

#### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(51)	(45)
Verluste aus Anlagenabgängen	(34)	(47)
Ergebnis aus Forderungsbewertungen	(189)	(204)
Sonstige Steuern	(137)	(142)
Aufwand Geldverkehr und Bürgschaften	(82)	(74)
Versicherungsaufwendungen	(21)	(21)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(247)	(376)
	<b>(761)</b>	<b>(909)</b>

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

#### ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum leicht von 3,1 Mrd. € auf 3,2 Mrd. €. Diese Erhöhung stand überwiegend im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes in unserem operativen Segment USA. Dem entgegen standen geringere Abschreibungen auf im Rahmen des JUMP! On Demand Programms vermietete Endgeräte.

#### FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis hat sich im ersten Quartal 2017 im Wesentlichen durch die folgenden Effekte verschlechtert: aus der Ausübung und Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) in Höhe von 0,4 Mrd. €, der Folgebewertung der in den Mandatory Convertible Preferred Stocks der T-Mobile US (wirtschaftlich ähnlich einer nachrangigen Pflichtwandelanleihe) enthaltenen eingebetteten Derivate in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie der erfolgswirksam erfassten Wertminderung des Anteils an der BT in Höhe von 0,7 Mrd. €. Diese Wertminderung umfasst sowohl den Aktienkurs- als auch den Währungskurseffekt. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf die Angaben zu Finanzinstrumenten, Seite 42 ff. Im Vergleichszeitraum enthielt das sonstige Finanzergebnis eine im Zusammenhang mit dem Verkauf des Anteils am Joint Venture EE erhaltene abschließende Dividende in Höhe von 0,2 Mrd. €.

**ERTRAGSTEUERN**

Im ersten Quartal 2017 entstand ein Steuerertrag in Höhe von 0,1 Mrd. €. Dieser ist insbesondere auf die Aktivierung von latenten Steuern auf bundesstaatliche Verlustvorträge in den USA in Höhe von 0,2 Mrd. € zurückzuführen. Darüber hinaus ergaben sich Steuererminderungen für vergangene Jahre in Deutschland in einer vergleichbaren Größenordnung.

Im Vergleichszeitraum entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. €. Der Unterschied ist im Wesentlichen auf das höhere Vorsteuerergebnis zurückzuführen.

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

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,9 Mrd. € auf 4,4 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 0,4 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten Deutschland und Systemgeschäft. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,7 Mrd. €. Der erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode eine Dividendenzahlung des Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber. Positiv wirkten sich sowohl eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern als auch um 0,1 Mrd. € geringere Nettozinszahlungen aus.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit**

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(1 005)	(873)
Operatives Segment USA	(1 442)	(1 756)
Operatives Segment Europa	(475)	(940)
Operatives Segment Systemgeschäft	(86)	(78)
Operatives Segment Group Development	(81)	(93)
Group Headquarters & Group Services	(242)	(227)
Überleitung	51	71
	<b>(3 280)</b>	<b>(3 896)</b>
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(334)	(21)
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	118	157
Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	-	(250)
Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)	5	200
Sonstiges	-	72
	<b>(3 491)</b>	<b>(3 738)</b>

Der Cash Capex verminderte sich um 0,6 Mrd. € auf 3,3 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 35 Mio. € zahlungswirksam erworben, v. a. im operativen Segment USA. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 1,1 Mrd. € erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum stieg der Cash Capex gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,4 Mrd. € v. a. im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus dem 4G/LTE-Netzwerks, im operativen Segment USA sowie dem Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit**

in Mio. €

	Q1 2017	Q1 2016
Rückzahlung Anleihen	(4 424)	(886)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1)	(9)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	-	(91)
Rückzahlung EIB-Kredite	(57)	-
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	208	(88)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(196)	(76)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(62)	(58)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	-	(220)
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	(5)	5
Schuldscheindarlehen (netto)	-	(336)
Besicherte Kredite	(1 863)	-
Begebung Anleihen	8 148	4 459
Commercial Paper (netto)	(572)	(1 556)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktioptionen T-Mobile US	14	1
	<b>14</b>	<b>1</b>
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienrückkauf T-Mobile US	(87)	(42)
Sonstiges	(1)	(1)
	<b>(88)</b>	<b>(43)</b>
Sonstiges	(122)	(274)
	<b>980</b>	<b>828</b>

**Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung**

Die Deutsche Telekom hat im ersten Quartal 2017 in Höhe von insgesamt 0,3 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 (im ersten Quartal 2016: 0,2 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung wird der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit vorgenommen.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Quartal 2017 in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (im ersten Quartal 2016: 0,1 Mrd. €), die als Finanzierungs-Leasing-Verhältnis klassifiziert werden. In der Bilanz wird dieses 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 im ersten Quartal 2017 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (im ersten Quartal 2016: 0,1 Mrd. €). Bei Zahlung erfolgt der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.

Im operativen Segment USA wurden im Berichtszeitraum Mobilfunk-Endgeräte in Höhe von 0,2 Mrd. € in den Sachanlagen aktiviert (im ersten Quartal 2016: 0,7 Mrd. €). Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US in 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Die Auszahlungen werden im Cashflow aus Geschäftstätigkeit gezeigt.

Im operativen Segment USA wurde im März 2017 der im dritten Quartal 2016 zwischen T-Mobile US und einem Wettbewerber vereinbarte Tausch von Mobilfunk-Lizenzen vollzogen und Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 0,1 Mrd. € zahlungsunwirksam erworben.

**SEGMENTBERICHTERSTATTUNG**

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die operativen Segmente und das Segment Group Headquarters & Group Services der Deutschen Telekom für das erste Quartal der Jahre 2017 und 2016.

Neu geschaffen hat die Deutsche Telekom den Vorstandsbereich **Technologie und Innovation**, in dem übergreifende Netz-, Innovations- und IT-Aufgaben des Konzerns zusammengefasst sind. Hieraus ergeben sich die folgenden organisatorischen Veränderungen: Die Bereiche Innovationen, Telekom IT und die Technik der operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft ergeben ein eigenes Ressort innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services.

Seit dem 1. Januar 2017 berichtet die Deutsche Telekom über das operative Segment „**Group Development**“. Group Development steuert ausgewählte Beteiligungen des Konzerns aktiv und entwickelt diese wertsteigernd. Folgende Einheiten bzw. Beteiligungen sind in die Berichterstattung eingegangen: T-Mobile Netherlands (zuvor im operativen Segment Europa), Deutsche Funkturm (DFMG, zuvor im operativen Segment Deutschland) sowie Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) und die Beteiligungen an BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA sowie die mit Ablauf des 31. März 2017 veräußerte Strato (zuvor im Segment Group Headquarters & Group Services). Ebenso bei Group Development angesiedelt sind die Konzernfunktionen Mergers & Acquisitions sowie Strategisches Portfoliomanagement.

Die Vorjahresvergleichswerte wurden in der Segmentberichterstattung entsprechend rückwirkend angepasst.

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



## Segmentinformationen im ersten Quartal

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	Q1 2017	5 069	328	5 397	1 086	(935)	0	31 560	25 094	19
	Q1 2016	5 062	323	5 385	973	(913)	(8)	32 017	25 594	20
USA	Q1 2017	8 982	-	8 982	1 003	(1 387)	0	69 456	50 975	213
	Q1 2016	7 816	0	7 816	956	(1 312)	0	68 349	49 791	216
Europa	Q1 2017	2 695	86	2 781	324	(552)	(1)	26 361	10 462	61
	Q1 2016	2 695	68	2 763	335	(574)	0	26 600	10 991	59
Systemgeschäft	Q1 2017	1 369	335	1 704	(37)	(98)	0	7 586	5 273	22
	Q1 2016	1 545	314	1 859	51	(96)	0	7 462	5 243	21
Group Development	Q1 2017	444	151	595	686	(71)	0	11 177	2 735	395
	Q1 2016	430	146	575	2 640	(90)	0	11 221	2 417	397
Group Headquarters & Group Services	Q1 2017	88	649	737	(292)	(147)	(1)	41 122	53 016	11
	Q1 2016	84	698	781	(430)	(149)	(1)	37 702	50 483	12
<b>SUMME</b>	Q1 2017	<b>18 646</b>	<b>1 549</b>	<b>20 196</b>	<b>2 770</b>	<b>(3 190)</b>	<b>(2)</b>	<b>187 262</b>	<b>147 555</b>	<b>721</b>
	Q1 2016	<b>17 630</b>	<b>1 549</b>	<b>19 179</b>	<b>4 525</b>	<b>(3 134)</b>	<b>(9)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>	<b>725</b>
Überleitung	Q1 2017	-	(1 549)	(1 549)	1	1	-	(38 638)	(38 749)	1
	Q1 2016	-	(1 549)	(1 549)	-	1	-	(34 866)	(34 879)	-
<b>KONZERN</b>	Q1 2017	<b>18 646</b>	<b>-</b>	<b>18 646</b>	<b>2 771</b>	<b>(3 189)</b>	<b>(2)</b>	<b>148 624</b>	<b>108 806</b>	<b>722</b>
	Q1 2016	<b>17 630</b>	<b>-</b>	<b>17 630</b>	<b>4 525</b>	<b>(3 133)</b>	<b>(9)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>	<b>725</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. März 2017 und den 31. Dezember 2016.

## EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect fand im März 2017 eine weitere mündliche Verhandlung statt. Die Gesellschafter Deutsche Telekom AG und Daimler Financial Services AG haben auch Gegenansprüche wegen der Pflichtverletzungen des Bundes hinsichtlich der Verzögerung des Maut-Starts geltend gemacht.

## KÜNFTIGE VERPFLICHTUNGEN AUS OPERATING LEASING-GESCHÄFTEN UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 31. März 2017:

in Mio. €

	31.03.2017
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	16 827
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 877
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	495
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	2 309
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	13 488
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	3 110
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	6
Andere sonstige Verpflichtungen	9
	<b>39 121</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.03.2017	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	9 542	9 542			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 873	8 873			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	5 389	5 215			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	323	323			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	4 913		160	4 753	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 099				1 099
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	475				475
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	471			310	161
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	8 938	8 938			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	52 791	52 791			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4 030	4 030			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	543	543			
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	-	-			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 852	1 852			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	583	583			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 597	1 597			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2 633				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1 647				1 647
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	1 019				1 019
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHFT	-				-
davon: In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettetes Energy Forward Agreement	FLHFT	4				4
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	180			15	165
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	FLHFT	50				50
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	23 630	23 630			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	4 913		160	4 753	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 099				1 099
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	69 751	69 751			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	1 697				1 697

\* 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 1,5 Mrd. € (31. Dezember 2016: 1,5 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr haben. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.03.2017 <sup>a</sup>	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016 <sup>a</sup>
			Buchwert 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
	-	LaR	7 747	7 747				-
	-	LaR	9 179	9 179				-
174	5 425	LaR/n.a.	5 664	5 482			182	5 701
	-	LaR	235	235				-
	-	HfM	8	8				-
	4 753	AfS	5 548		126	5 422		5 422
	1 099	FAHfT	1 881				1 881	1 881
	475	FAHfT	915				915	915
	471	n.a.	498			268	230	498
	-	FLAC	10 388	10 388				-
	58 175	FLAC	50 090	50 090				55 547
	4 114	FLAC	4 097	4 097				4 186
	663	FLAC	535	535				662
	-	FLAC	1 866	1 866				1 921
	1 885	FLAC	1 823	1 823				1 859
	-	FLAC	829	829				-
	-	FLAC	1 958	1 958				-
2 633	2 901	n.a.	2 547				2 547	2 852
	1 647	FLHfT	1 607				1 607	1 607
	1 019	FLHfT	837				837	837
	-	FLHfT	-					-
	4	FLHfT	-					-
	180	n.a.	127			48	79	127
	50	FLHfT	50				50	50
	5 251	LaR	22 408	22 408				5 519
	-	HfM	8	8				-
	4 753	AfS	5 548		126	5 422		5 422
	1 099	FAHfT	1 881				1 881	1 881
	64 837	FLAC	70 757	70 757				64 175
	1 697	FLHfT	1 657				1 657	1 657

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

in Mio. €

	31.03.2017				31.12.2016			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	4 530		223	<b>4 753</b>	5 212		210	<b>5 422</b>
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		624	475	<b>1 099</b>		966	915	<b>1 881</b>
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		471		<b>471</b>		498		<b>498</b>
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		624	1 073	<b>1 697</b>		770	887	<b>1 657</b>
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		180		<b>180</b>		127		<b>127</b>

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AfS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente der verschiedenen Levels jeweils eigene Klassen von Finanzinstrumenten. Die beizulegenden Zeitwerte des Gesamtbestands an Instrumenten in Level 1 entsprechen jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag. Der Gesamtbestand an Instrumenten in Level 1 von 4 530 Mio. € (31. Dezember 2016: 5 212 Mio. €) enthält mit einem Buchwert von umgerechnet rund 4,4 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12 % an der BT. Nachdem die Beteiligung bereits zum 31. Dezember 2016 erfolgswirksam wertgemindert wurde, ist der beizulegende Zeitwert der Beteiligung zum 31. März 2017 um in Euro umgerechnet weitere rund 0,7 Mrd. € gesunken. Dieser Rückgang umfasst sowohl

den Aktienkurs- als auch den Währungskurseffekt und wurde in voller Höhe aufwandswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Beteiligung ist auch künftig stets zum in Euro umgerechneten aktuellen Börsenwert zu bewerten. Künftige negative Wertentwicklungen wären in voller Höhe (d. h. Aktienkurs- und Währungskurseffekt) unmittelbar aufwandswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Künftige positive Wertentwicklungen wären in voller Höhe erfolgsneutral im Eigenkapital (sonstiges Ergebnis) zu erfassen.

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	Financial Assets Held for Trading (FAHFT): In Anleihen einge- bettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT): In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettetes Energy Forward Agreement
<b>Buchwert zum 1. Januar 2017</b>	<b>210</b>	<b>915</b>	<b>(837)</b>	<b>-</b>
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassifizierung als Level 3)	20	16	-	0
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen (inkl. Abgangsverluste)	0	(155)	(193)	(4)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen (inkl. Abgangsgewinne)	0	12	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(3)	-	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	-	-	-	-
Abgänge	(4)	(301)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	(12)	11	-
<b>BUCHWERT ZUM 31. MÄRZ 2017</b>	<b>223</b>	<b>475</b>	<b>(1 019)</b>	<b>(4)</b>

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 223 Mio. € um Beteiligungen, deren Bewertung auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag vorgenommen wird. Die größte Relevanz misst die Deutsche Telekom dabei grundsätzlich 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 erfolgte. Außerdem ist hierbei der Grad der Ähnlichkeit zwischen Bewertungsobjekt und vergleichbarem Unternehmen zu berücksichtigen. Nach Einschätzung der Deutschen Telekom sind die beizulegenden Zeitwerte der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag hinreichend zuverlässig bestimmbar. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 98 Mio. € fanden in hinreichender zeitlicher Nähe zum Abschluss-Stichtag Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen zu marktüblichen Konditionen statt, weshalb die dort vereinbarten Anteilspreise unangepasst für die Bewertung zum 31. März 2017 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 84 Mio. € liegen zwar die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit, jedoch entspricht nach erfolgter Analyse der operativen Entwicklung (insbesondere Umsatzerlöse, EBIT und Liquidität) der bisherige Buchwert dem aktuellen beizulegenden Zeitwert und ist, aufgrund eingeschränkter Vergleichbarkeit, einer Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen vorzuziehen. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 41 Mio. €, bei denen die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit liegen, repräsentiert eine Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen den beizulegenden Zeitwert am zuverlässigsten. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgröße Umsatzerlöse (Bandbreite von 1,40 bis 5,56) angewendet, wobei der jeweilige Median verwendet wurde. In bestimmten Fällen waren aufgrund individueller Gegebenheiten Bewertungsabschläge auf den jeweiligen Multiple erforderlich. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 7 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10 % höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 2 Mio. € höher (um 2 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von weniger als 1 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

Börsennotierte Anleihen und sonstige verbrieft Verbindlichkeiten werden Level 1 oder Level 2 auf Basis der Höhe des Handelsvolumens für das jeweilige Instrument zugeordnet. In EUR oder USD denominated Emissionen mit relativ großem Emissionsvolumen sind grundsätzlich als Level 1 zu qualifizieren, die übrigen grundsätzlich als Level 2. Die beizulegenden Zeitwerte der Level 1 zugeordneten Instrumente entsprechen den Nominalwerten multipliziert mit den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag. Die beizulegenden Zeitwerte

der Level 2 zugeordneten Instrumente werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve sowie der währungsdifferenziert bestimmten Credit Spread-Kurve der Deutschen Telekom ermittelt.

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

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

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 475 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbareren Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei werden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 1,8 bis 2,5 %. 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 1,7 und 3,5 % und im kürzerfristigen Bereich zwischen 1,2 und 1,4 %. 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 50 Mio. € höher (um 52 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 168 Mio. € niedriger (um 221 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 18 Mio. € niedriger (um 12 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 8 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Der Wert der am Abschluss-Stichtag noch im Bestand befindlichen Optionen hat sich im Vergleich zur Vorperiode nicht wesentlich verändert. Grund hierfür ist, dass am Abschluss-Stichtag die bewertungsrelevanten Parameter der Höhe nach nicht wesentlich von denen des letzten Abschluss-Stichtags abwichen. Im Berichtszeitraum wurden mehrere Optionen ausgeübt und die betreffenden Anleihen vorzeitig gekündigt. Im Zeitpunkt der Kündigung wurden die Optionen mit ihrem insgesamten Buchwert von in Euro umgerechnet 301 Mio. € aufwandswirksam ausgebucht. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertminderungen resultieren im Wesentlichen aus der letztmaligen Bewertung der im Berichtszeitraum abgegangenen Optionen unmittelbar vor ihrer Ausbuchung, weil zu diesem Zeitpunkt die bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten entsprechend von denen des letzten Abschluss-Stichtages abwichen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 1 019 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nach IFRS nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital ausgewiesen. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist regelmäßig und auch zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte werden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des 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 197 Mio. € niedriger (um 196 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 7 Mio. € niedriger (um 7 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 193 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertänderung im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf den gestiegenen Aktienkurs der T-Mobile US zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 4 Mio. € um ein Energy Forward Agreement, das in ein von der T-Mobile US abgeschlossenes Renewable Energy Purchase Agreement eingebettet ist. Das Renewable Energy Purchase Agreement besteht aus zwei Komponenten, dem Energy Forward Agreement und dem Erwerb von Renewable Energy Certificates durch T-Mobile US. Der Vertrag wurde in 2017 mit einem Energieproduzenten geschlossen und hat eine Laufzeit von 12 Jahren ab kommerziellem Produktionsbeginn, der für das Jahresende 2017 erwartet wird. Der Erfüllungszeitraum des separat als Derivat bilanzierten Energy Forward Agreements startet ebenfalls bei kommerziellem Produktionsbeginn. Unter dem Energy Forward Agreement erhält T-Mobile US während des Erfüllungszeitraums variable Beträge basierend auf der tatsächlichen Produktionsmenge des Energieproduzenten und dann aktuellen Energiepreisen und bezahlt feste Beträge je produzierter Energieeinheit. Das Energy Forward Agreement wird mangels beobachtbarer Marktpreise mittels Bewertungsmodell bewertet. Der Wert des Derivats wird wesentlich beeinflusst von der zukünftigen Produktionsmenge des Energieproduzenten, die T-Mobile US zum Abschluss-Stichtag mit 625,5 Gigawattstunden pro Jahr veranschlagt hat. Der Wert des Derivats wird außerdem wesentlich beeinflusst von den zukünftigen Energiepreisen, die für den Zeitraum jenseits von fünf Jahren nicht beobachtbar sind. Des Weiteren wird der Wert des Derivats wesentlich beeinflusst von den ebenfalls nicht beobachtbaren zukünftigen Preisen für Renewable Energy Certificates. Für den nicht beobachtbaren Zeitraum hat T-Mobile US on-peak Energiepreise zwischen in Euro umgerechnet 22,51 € und 38,93 € und off-peak Energiepreise zwischen in Euro umgerechnet 17,11 € und 30,64 € verwendet. Für das off-peak/on-peak-Verhältnis wurde ein Wert von 57% verwendet. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10% höhere (niedrigere) zukünftige Energiepreise verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert des Derivats um in Euro umgerechnet 14 Mio. € höher (14 Mio. € niedriger) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 5% höhere (niedrigere) zukünftige Energieproduktionsmenge verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert des Derivats um in Euro umgerechnet 4 Mio. € höher (4 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag die zukünftigen Preise für Renewable Energy Certificates verdoppelt worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert des Derivats um in Euro umgerechnet 3 Mio. € höher gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag die zukünftigen Preise für Renewable Energy Certificates mit Null angesetzt worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert des Derivats um in Euro umgerechnet 3 Mio. € niedriger gewesen. Aus der Level 3-Bewertung wurde in der Berichtsperiode in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 4 Mio. € für unrealisierte Verluste des Derivats erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf die vorstehende Tabelle verwiesen. Die in der Berichtsperiode eingetretene Wertminderung resultiert im Wesentlichen aus

dem Rückgang der beobachtbaren und der nicht beobachtbaren Energiepreise. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Die Bewertung des Derivats bei erstmaliger Erfassung ergab einen aus Sicht der T-Mobile US positiven Wert von in Euro umgerechnet 45 Mio. €. Nach Einschätzung der T-Mobile US wurde der Vertrag zu aktuellen Marktkonditionen geschlossen, und bei der Bewertung wurden die am besten geeigneten Werte für die nicht beobachtbaren Input-Parameter verwendet. Der Transaktionspreis bei Vertragsschluss betrug Null. Weil nicht beobachtbare Input-Parameter wesentlichen Einfluss auf die Bewertung des Derivats haben, wurde im Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung der sich bei der Bewertung ergebende Betrag nicht bilanziert. Vielmehr wird dieser Betrag über den Zeitraum der kommerziellen Energieproduktion linear ertragswirksam amortisiert (in Euro umgerechnet jährlich 4 Mio. €). Diese Amortisation modifiziert den Effekt aus der periodischen Bewertung des Derivats mit dem Bewertungsmodell und aktualisierten Bewertungsparametern. Alle Beträge aus der Derivatebewertung werden saldiert sowohl in der Bilanz (sonstige derivative finanzielle Vermögenswerte bzw. derivative finanzielle Verbindlichkeiten) als auch in der Gewinn- und Verlustrechnung (sonstige betriebliche Aufwendungen bzw. sonstige betriebliche Erträge). Der noch in der Gewinn- und Verlustrechnung zu amortisierende Betrag hat sich in der Berichtsperiode wie folgt entwickelt:

**Energy Forward Agreement: Entwicklung des noch nicht amortisierten Betrags der Bewertung bei erstmaliger Erfassung**

in Mio. €

<b>Bewertung bei erstmaliger Erfassung am 31. Januar 2017</b>	<b>45</b>
In der aktuellen Berichtsperiode ertragswirksam amortisierter Betrag	-
<b>NICHT AMORTISIERTER BETRAG ZUM 31. MÄRZ 2017</b>	<b>45</b>

In den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten sind derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit einem Buchwert von 50 Mio. € enthalten, die aus einer im Geschäftsjahr 2015 Dritten gewährten Option zum Kauf von Anteilen an einem Tochterunternehmen der Deutschen Telekom resultieren. Die Laufzeit endet 2017, und es sind auch künftig keine nennenswerten Wertschwankungen zu erwarten. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Es ist ausgewiesen in den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen.

**Angaben zum Kreditrisiko.** Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und danach entsprechende Barsicherheiten ausgetauscht. 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 583 Mio. € (31. Dezember 2016: 829 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 582 Mio. € (31. Dezember 2016: 781 Mio. €) reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag

in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 1 095 Mio. € (31. Dezember 2016: 1 464 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 31. März 2017 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 66 Mio. € (31. Dezember 2016: 11 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. Zu dem noch nicht amortisierten Betrag der erstmaligen Bewertung des Energy Forward Agreement wird auf vorstehende Ausführungen verwiesen. 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 323 Mio. € (31. Dezember 2016: 235 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 321 Mio. € (31. Dezember 2016: 209 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.

**DIENSTLEISTUNGSKONZESSIONSVEREINBARUNGEN**

Satellit NV, Machelen, Belgien, hat am 25. Juli 2014 mit der in Belgien für die Mauterhebung zuständigen Behörde Viapass eine vertragliche Vereinbarung über Errichtung, Betrieb und Finanzierung eines elektronischen Mauterhebungssystems abgeschlossen. Die Abnahme des Systems durch Viapass erfolgte am 30. März 2016, sodass die Errichtungsphase am 31. März 2016 vollendet wurde. Infolgedessen wurde in der Vergleichsperiode zum 31. März 2016 ein Ergebnis aus Auftragsfertigung in Höhe von 0,1 Mrd. € realisiert. Durch den Beginn der Betriebsphase am 1. April 2016 werden die gesonderten Entgelte für Betriebs- und Instandhaltungsleistungen künftig in den jeweiligen Perioden als Umsatzerlöse nach den Regelungen des IAS 18 erfasst. Im ersten Quartal 2017 wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 18 Mio. € realisiert.

## ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich bis zum 31. März 2017 keine wesentlichen Änderungen.

## ORGANE

### Veränderungen im Vorstand

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 beschlossen, den Konzernvorstand um das neue Vorstandsressort Technologie und Innovation zu erweitern. Das neue Ressort wird mit Wirkung zum 1. Januar 2017 von Claudia Nemat, bislang verantwortlich für das Ressort Europa und Technik, geleitet.

Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 30. Juni 2016 Srini Gopalan als neuen Vorstand für das Ressort Europa mit Wirkung zum 1. Januar 2017 bestellt.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (31. MÄRZ 2017)

**Erwerb von Spektrumlizenzen.** Die US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde Federal Communications Commission (FCC) hat am 13. April 2017 die Ergebnisse der in 2016 gestarteten Spektrumauction bekanntgegeben. T-Mobile US hat an der Auktion teilgenommen und insgesamt 1 525 Lizenzen an 600 MHz-Frequenzen – im Landesdurchschnitt 31 MHz – zu einem Kaufpreis von 7,99 Mrd. US-\$ erworben. Die zu Beginn der Auktion im Juni 2016 bei der FCC hinterlegte und zum 31. März 2017 unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten bilanzierte Barsicherheit in Höhe von 2,2 Mrd. US-\$ ist ausreichend, um die daraus resultierende Vorauszahlungsverpflichtung am 27. April 2017 zu erfüllen. Die Zahlung des Restkaufpreises in Höhe von 5,8 Mrd. US-\$ hat bis zum 11. Mai 2017 zu erfolgen.

**Tausch von Spektrumlizenzen.** T-Mobile US unterzeichnete im April 2017 eine Vereinbarung mit einem Dritten über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Vorbehaltlich der Genehmigung der Aufsichtsbehörden und anderer für eine solche Transaktion üblichen Voraussetzungen wird der Vollzug der Transaktion in der zweiten Jahreshälfte 2017 erwartet.

**Vorzeitige Rückzahlung von Senior Notes durch T-Mobile US.** T-Mobile US hat im April 2017 Senior Notes in fünf Tranchen im Volumen von insgesamt 6,75 Mrd. US-\$ mit einem Zinssatz von 6,250 % bis 6,731 % vorzeitig zurückgezahlt. Eine Schuldverschreibung in Höhe von 1,75 Mrd. US-\$ wurde am 3. April 2017 zu einem Preis von 103,125 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) beglichen. Die weiteren Schuldverschreibungen mit einem Volumen von insgesamt 5,0 Mrd. US-\$ wurden am 28. April 2017 zu Preisen zwischen 100,000 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) und bis zu 103,366 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt.



## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf 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 11. Mai 2017

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

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Srini Gopalan

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

### An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzern-Zwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2017, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzern-Zwischenlageberichts nach den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss und dem Konzern-Zwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses und des Konzern-Zwischenlageberichts 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 Konzern-Zwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzern-Zwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzern-Zwischenlageberichte 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 Konzern-Zwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzern-Zwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind.

Frankfurt am Main, den 11. Mai 2017

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels  
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 2016 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA Q1 2017	EBIT Q1 2017	EBITDA Q1 2016	EBIT Q1 2016	EBITDA Gesamtjahr 2016	EBIT Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>5 963</b>	<b>2 771</b>	<b>7 667</b>	<b>4 525</b>	<b>22 544</b>	<b>9 164</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(49)</b>	<b>(49)</b>	<b>(158)</b>	<b>(158)</b>	<b>(910)</b>	<b>(910)</b>
Personalrestrukturierung	(37)	(37)	(144)	(144)	(854)	(854)
Sachbezogene Restrukturierungen	(7)	(7)	(14)	(14)	(38)	(38)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(5)	(5)	0	0	(18)	(18)
<b>USA</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>406</b>	<b>406</b>
Personalrestrukturierung	(1)	(1)	(7)	(7)	(11)	(11)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	367	367	417	417
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	5	5	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(12)</b>	<b>(12)</b>	<b>(22)</b>	<b>(22)</b>	<b>(93)</b>	<b>(277)</b>
Personalrestrukturierung	(11)	(11)	(28)	(28)	(100)	(100)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(1)	(1)	(4)	(4)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	7	7	25	25
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(184)
Sonstiges	0	0	0	0	(14)	(14)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(35)</b>	<b>(35)</b>	<b>(49)</b>	<b>(49)</b>	<b>(252)</b>	<b>(276)</b>
Personalrestrukturierung	(14)	(14)	(24)	(24)	(136)	(136)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(2)	(2)	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	(21)	(21)	(24)	(24)	(111)	(135)
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	<b>519</b>	<b>519</b>	<b>2 506</b>	<b>2 506</b>	<b>2 547</b>	<b>2 132</b>
Personalrestrukturierung	5	5	0	0	(35)	(35)
Sachbezogene Restrukturierungen	(2)	(2)	0	0	(3)	(3)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	516	516	2 507	2 507	2 585	2 585
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(415)
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>(16)</b>	<b>(16)</b>	<b>(133)</b>	<b>(133)</b>	<b>(574)</b>	<b>(574)</b>
Personalrestrukturierung	(19)	(19)	(46)	(46)	(502)	(502)
Sachbezogene Restrukturierungen	(2)	(2)	(17)	(17)	(31)	(31)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	6	6	(49)	(49)	(11)	(11)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	(1)	(1)	(21)	(21)	(29)	(29)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	(1)	(1)
Sonstiges	1	1	0	0	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>412</b>	<b>412</b>	<b>2 504</b>	<b>2 504</b>	<b>1 124</b>	<b>501</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>5 550</b>	<b>2 359</b>	<b>5 163</b>	<b>2 021</b>	<b>21 420</b>	<b>8 663</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 355)		(215)		(2 323)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>1 004</b>		<b>1 806</b>		<b>6 340</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		0		(582)		(1 858)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>1 004</b>		<b>1 224</b>		<b>4 482</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		939		1 047		4 114
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		64		177		368

**BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

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

in Mio. €

	31.03.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	31.03.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	14 871	14 422	449	3,1 %	13 876
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	50 402	50 228	174	0,3 %	48 185
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>65 273</b>	<b>64 650</b>	<b>623</b>	<b>1,0 %</b>	<b>62 061</b>
Zinsabgrenzungen	(690)	(955)	265	27,7 %	(696)
Sonstige	(932)	(1 029)	97	9,4 %	(832)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>63 651</b>	<b>62 666</b>	<b>985</b>	<b>1,6 %</b>	<b>60 533</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9 542	7 747	1 795	23,2 %	7 332
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	7	10	(3)	(30,0) %	2 666
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1 570	2 379	(809)	(34,0) %	2 654
Andere finanzielle Vermögenswerte	2 569	2 571	(2)	(0,1) %	278
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>49 963</b>	<b>49 959</b>	<b>4</b>	<b>0,0 %</b>	<b>47 603</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN QUARTAL 2017  
DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE  
KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>Q1 2016/31. MÄRZ 2016</b>								
DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2016 – WIE BERICHTET								
Deutschland	5 452	1 074	2 022	2 180	(940)	(8)	33 353	26 423
USA	7 816	956	2 268	1 908	(1 312)	-	68 349	49 791
Europa	3 080	326	962	986	(636)	-	30 778	12 519
Systemgeschäft	2 045	30	146	206	(116)	-	9 031	6 073
Group Development	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	513	2 139	2 269	(117)	(129)	(1)	42 628	50 502
<b>SUMME</b>	<b>18 906</b>	<b>4 525</b>	<b>7 667</b>	<b>5 163</b>	<b>(3 133)</b>	<b>(9)</b>	<b>184 139</b>	<b>145 308</b>
Überleitung	(1 276)	-	-	-	-	-	(35 654)	(35 668)
<b>KONZERN</b>	<b>17 630</b>	<b>4 525</b>	<b>7 667</b>	<b>5 163</b>	<b>(3 133)</b>	<b>(9)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>
<b>Q1 2016/31. MÄRZ 2016</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNGEN VORSTANDBEREICH TECHNOLOGIE UND INNOVATION SOWIE OPERATIVES SEGMENT GROUP DEVELOPMENT								
Deutschland	(67)	(101)	(128)	(128)	27	-	(1 336)	(829)
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	(317)	9	(53)	(55)	62	-	(4 178)	(1 528)
Systemgeschäft	(186)	21	1	(10)	20	-	(1 569)	(830)
Group Development	575	2 640	2 730	223	(90)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	268	(2 569)	(2 549)	(30)	(20)	-	(4 926)	(19)
<b>SUMME</b>	<b>273</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>(1)</b>	<b>-</b>	<b>(788)</b>	<b>(789)</b>
Überleitung	(273)	-	(1)	-	1	-	788	789
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Q1 2016/31. MÄRZ 2016</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 31. MÄRZ 2017								
Deutschland	5 385	973	1 894	2 052	(913)	(8)	32 017	25 594
USA	7 816	956	2 268	1 908	(1 312)	-	68 349	49 791
Europa	2 763	335	909	931	(574)	-	26 600	10 991
Systemgeschäft	1 859	51	147	196	(96)	-	7 462	5 243
Group Development	575	2 640	2 730	223	(90)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	781	(430)	(280)	(147)	(149)	(1)	37 702	50 483
<b>SUMME</b>	<b>19 179</b>	<b>4 525</b>	<b>7 668</b>	<b>5 163</b>	<b>(3 134)</b>	<b>(9)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>
Überleitung	(1 549)	-	(1)	-	1	-	(34 866)	(34 879)
<b>KONZERN</b>	<b>17 630</b>	<b>4 525</b>	<b>7 667</b>	<b>5 163</b>	<b>(3 133)</b>	<b>(9)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 31. Dezember 2016.

## GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2016 und das darin enthaltene Glossar (Seite 228 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 zugrundeliegenden 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 alternative Leistungskennzahlen 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. Alternative Leistungskennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde. Weitere Informationen zu alternativen Leistungskennzahlen finden sich im Geschäftsbericht 2016, Kapitel „Konzernsteuerung“, Seite 31 ff., sowie auf der Website der Deutschen Telekom ([www.telekom.com/alternative-Leistungskennzahl](http://www.telekom.com/alternative-Leistungskennzahl)) unter „Investor Relations“.

Die Zahlenangaben in diesem Bericht wurden kaufmännisch gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht exakt zur angegebenen Summe addieren.

## FINANZKALENDER<sup>a</sup>

<b>11. Mai 2017</b>	<b>31. Mai 2017</b>	<b>28. Juni 2017</b>	<b>3. August 2017</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2017	Hauptversammlung 2017 (Köln)	Dividendenauszahlung <sup>b</sup>	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2017
<b>9. November 2017</b>	<b>22. Februar 2018</b>	<b>9. Mai 2018</b>	
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2017	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2017	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2018	

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

<sup>b</sup> Es wird erwogen, die Dividende erneut wahlweise in bar oder in Form von Aktien zu leisten. Die Barausschüttung soll dann voraussichtlich am 28. Juni 2017 erfolgen (Vorbehaltlich der notwendigen Organbeschlüsse und des Vorliegens weiterer gesetzlicher Bedingungen).

## IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG  
Friedrich-Ebert-Allee 140  
D-53113 Bonn

Telefon 0228 181 49494  
Telefax 0228 181 94004  
E-Mail [medien@telekom.de](mailto:medien@telekom.de)  
[www.telekom.com](http://www.telekom.com)

Kontakt für Fragen rund um die T-Aktie:

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

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

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

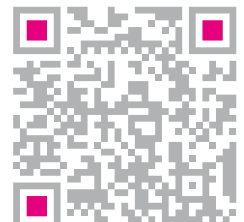
Dieser Konzern-Zwischenbericht 1. Januar bis 31. März 2017 liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

KNr. 642 100 022A deutsch  
KNr. 642 100 023A 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, 11. Mai 2017

### Engagement in den USA zahlt sich für Deutsche Telekom aus

- Konzern knüpft mit erstem Quartal 2017 nahtlos an Erfolge aus dem Vorjahr an
- CEO Tim Höttges: „Unsere Investitionen in den USA haben sich gelohnt.“
- Konzern-Umsatz steigt um 5,8 Prozent auf 18,6 Milliarden Euro
- Bereinigtes EBITDA legt um 7,5 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro zu
- Free Cashflow plus 50 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro
- Positive Trends bei Umsatz und Ergebnis in Europa
- Erwarteter deutlicher Rückgang des Konzernüberschusses auf 0,7 Milliarden Euro nach Buchgewinn aus EE-Transaktion im Vorjahr
- Konzern bestätigt Prognose

---

Die Deutsche Telekom bleibt auf Wachstumskurs, gerade wegen ihres Engagements in den USA, aber auch wegen der Erfolge im deutschen Markt. Mit den Zahlen zum ersten Quartal setzt der Konzern die erfreuliche Entwicklung mit deutlichen Zuwächsen bei den Kundenzahlen und Steigerungen bei den wesentlichen Finanzkennzahlen fort. Der Umsatz legte gegenüber dem Vergleichsquartal aus 2016 um 5,8 Prozent auf 18,6 Milliarden Euro zu. Gleichzeitig stieg das bereinigte EBITDA um 7,5 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro.

„Die Trends sind intakt: Wir wachsen in den USA und seit einiger Zeit auch wieder in Deutschland“, sagte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Wir sind gut in das Jahr 2017 gestartet. Und mit Blick



über den Atlantik kann ich nur sagen: Unsere Investitionen in den USA haben sich gelohnt.“

Wie angekündigt investierte der Konzern noch einmal mehr, vor allem in die Netze dies- und jenseits des Atlantiks. Der Cash Capex ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum erreichte in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres 3,2 Milliarden Euro, das waren 14,6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Dabei entwickelte sich der Free Cashflow mit einem Plus von 49,4 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro sehr positiv.

Im ersten Quartal 2016 hatte der Buchgewinn von 2,5 Milliarden Euro aus dem Verkauf der Anteile am britischen Mobilfunk-Unternehmen EE an BT Group den ausgewiesenen Konzernüberschuss beeinflusst. Da es im Berichtszeitraum keinen vergleichbaren positiven Einfluss gab, ging der ausgewiesene Konzernüberschuss wie erwartet deutlich auf 0,7 Milliarden Euro zurück.

Beim bereinigten Konzernüberschuss gab es einen Rückgang um 10,3 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro. Maßgeblich waren hier Aufwendungen als Folge der Neuordnung der Finanzierungsstruktur von T-Mobile US im ersten Quartal 2017. Im Vorjahr hatten sich noch die letztmalig von EE zugeflossene Dividende sowie Erträge aus Derivate-Bewertungen positiv ausgewirkt. Die unterliegende operative Entwicklung des Netto-Ergebnisses war im ersten Quartal 2017 deutlich positiv.

Der Konzern bestätigte seine Prognose für das Gesamtjahr. Die Deutsche Telekom erwartet auf Basis konstanter Wechselkurse für 2017 ein bereinigtes EBITDA von rund 22,2 Milliarden Euro und einen Free Cashflow von 5,5 Milliarden Euro.

## Deutschland: Rekordjagd bei Glasfaser geht weiter

Im ersten Quartal 2017 setzte die Telekom den dynamischen Ausbau des Breitbandgeschäfts in ihrem Heimatmarkt fort. Die Zahl der von Kunden genutzten Glasfaser-basierten Anschlüsse (FTTH/FTTC/Vectoring) stieg in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres um 775.000. Das ist der bislang stärkste Glasfaserabsatz innerhalb eines Quartals. Maßgeblichen Anteil an diesem Zuwachs hatten die Retail-Vertriebskanäle der Telekom. Sie waren mit 433.000 Glasfaseranschlüssen verantwortlich für weit über die Hälfte des Wachstums – für diesen Absatzweg ist das ein neuer Rekordwert. Im Vergleich zum ersten Quartal 2016 stieg die Zahl der Glasfaseranschlüsse um 2,6 Millionen, ein Plus von 51 Prozent.

Zum Ende des ersten Quartals 2017 verzeichnete die Telekom in Deutschland rund 3,2 Millionen Kunden, die eines der MagentaEINS Tarifpakete nutzten. Mit diesem Angebot können Telekom Kunden Festnetz und Mobilfunk flexibel kombinieren. Entertain bleibt in Deutschland die einzige wachsende Plattform für Fernsehangebote auf der Basis des Internets (IPTV). Zum Ende des ersten Quartals 2017 nutzten knapp drei Millionen Telekom Kunden dieses Angebot. Im Berichtsquartal wuchs die Zahl der Entertain Kunden mit einem Plus von 76.000 deutlich stärker als in den Vorquartalen.

Im deutschen Mobilfunkmarkt baute die Telekom die Marktführerschaft aus. Während das Marktvolumen insgesamt um etwa 1,2 Prozent rückläufig war, weist der Mobilfunkumsatz der Telekom ein Umsatzminus von lediglich 0,8 Prozent auf. Ohne die Effekte aus der Regulierung der Roaming- sowie der Terminierungsentgelte hätte hier ein Plus von 1,4 Prozent gestanden. Ein signifikantes Wachstum verzeichnet das Unternehmen in Deutschland beim genutzten Datenvolumen: Es stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2016 um 63 Prozent.

Im ersten Quartal 2017 erwirtschaftete die Telekom in Deutschland einen Umsatz von 5,4 Milliarden Euro. Im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres entspricht das einem Umsatzplus von 0,2 Prozent. Das bereinigte EBITDA betrug 2,1 Milliarden Euro, ein Anstieg von 0,9 Prozent gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres.

### **USA – Weiter werthaltiges Wachstum**

Auch in 2017 setzt T-Mobile US ihren Erfolgskurs fort. Die Zahlen des ersten Quartals stellen unter Beweis, dass auch neue Angebote der Wettbewerber das Wachstumstempo nicht bremsen konnten. Das Unternehmen verzeichnete 1,1 Millionen Neukunden. T-Mobile US gewann damit in jedem einzelnen der vergangenen 16 Quartale mehr als eine Million Kunden hinzu und erreichte damit eine Kundenbasis von 72,6 Millionen Kunden zum Ende des ersten Quartals 2017. Der Zugewinn bei den eigenen Vertragskunden belief sich auf 0,9 Millionen Kunden, während Wettbewerber hier teilweise erhebliche Kundenverluste verzeichnen mussten.

Die Werthaltigkeit der gewonnenen Kunden wird durch die Entwicklung des monatlichen Durchschnittsumsatzes (ARPU) unterstrichen. Der ARPU von eigenen Telefonie-Vertragskunden erreichte im ersten Quartal 2017 einen Wert von 47,53 Dollar. Das waren 2,9 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Bemerkenswert ist auch die Entwicklung bei eigenen Prepaid-Kunden. Diese erreichen inzwischen einen ARPU von 38,52 Dollar, das waren 2,5 Prozent mehr als im ersten Quartal 2016.

Folgerichtig wirkten sich die Kundengewinne immer stärker auf die Finanzkennzahlen aus. Bereits im vergangenen Jahr gelang es T-Mobile US als einzigem der vier landesweiten Mobilfunkanbieter ihre Serviceumsätze zu steigern. Im ersten Quartal verzeichnete das Unternehmen ein weiteres Plus im

Vorjahresvergleich von 11,6 Prozent auf 7,2 Milliarden Dollar. Gleichzeitig kletterte das bereinigte EBITDA um 20,7 Prozent auf 2,5 Milliarden Dollar.

### **Europa – Kundenzahlen steigen**

In den europäischen Landesgesellschaften setzte sich der Trend steigender Kundenzahlen aus dem vergangenen Jahr auch im ersten Quartal 2017 fort. So gelang es mit Bündelprodukten aus Festnetz und Mobilfunk 130.000 neue Kunden zu gewinnen. Die Zahl der Breitband-Anschlüsse stieg um 51.000 und bei den Mobilfunk-Vertragskunden betrug der Zuwachs 167.000. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das zuletzt stark gewachsene Geschäft in den Niederlanden in das Segment Group Development umgegliedert wurde und daher das Kundenwachstum durch eine geringere Zahl von Landesgesellschaften erreicht wurde.

Die Trends bei Umsatz und Ergebnis im operativen Segment Europa, seit Jahresbeginn geführt vom neuen Vorstand Srinu Gopalan, verbesserten sich. Auf organischer Basis – also ohne Einfluss von Veränderungen der Wechselkurse und des Konsolidierungskreises – gab es ein leichtes Umsatzplus von 0,2 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro. Die positive Entwicklung in Wachstumfeldern wie mobile Daten und vernetztes Zuhause konnte dabei den Rückgang im traditionellen Telekommunikationsgeschäft vollständig kompensieren. Die Wachstumfelder tragen inzwischen 32 Prozent zum Gesamtumsatz im Segment Europa bei.

Das bereinigte EBITDA ging auf organischer Basis um 1,8 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro zurück. Das Minus fiel damit deutlich geringer aus als in den vergangenen Quartalen. Zu dieser positiven Entwicklung trug unter anderem eine Senkung der indirekten Kosten bei.

## **Systemgeschäft – Bereinigt um Maut-Effekt aus 2016 stabil**

Der Auftragseingang von T-Systems lag im ersten Quartal 2017 bei 1,3 Milliarden Euro. Dies waren 18,1 Prozent weniger als im Vergleichsquarter des Vorjahres. Maßgeblich für das geringere Volumen war, dass zwei Vertragsverlängerungen im Vorjahr diesmal keine vergleichbaren Großaufträge gegenüberstanden.

Die erfolgreich abgeschlossene Pilotphase des Mautprojekts in Belgien hatte im Vorjahr Umsatz und Ergebnis – wie im ersten Quartal 2016 schon erklärt – erheblich beeinflusst. Im Vorjahresvergleich ergibt sich daraus ein negativer Effekt von 167 Millionen Euro im Umsatz und 105 Millionen Euro im bereinigten EBITDA. Der Umsatz im ersten Quartal 2017 sank auf 1,7 Milliarden Euro und das bereinigte EBITDA auf 96 Millionen Euro. Rechnet man den Einfluss durch das belgische Maut-Geschäft heraus, entwickelten sich beide Kennzahlen stabil.

## **Veränderungen der Konzernstruktur**

Neu geschaffen wurde der Vorstandsbereich Technologie und Innovation, in dem übergreifende Netz-, Innovations- und IT-Aufgaben der Telekom zusammengefasst sind. Hieraus ergeben sich die folgenden organisatorischen Veränderungen: Die Bereiche Innovationen, Telekom IT und die Technik der operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft ergeben ein eigenes Ressort. Technologie und Innovation ist kein eigenes Berichtssegment, sondern wird seit dem 1. Januar 2017 innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services berichtet. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden rückwirkend angepasst.

Zudem wird seit dem 1. Januar 2017 über das operative Segment Group Development berichtet. Group Development steuert ausgewählte Beteiligungen



des Konzerns aktiv und entwickelt diese wertsteigernd. Folgende Einheiten bzw. Beteiligungen sind eingegangen: T-Mobile Netherlands (zuvor im operativen Segment Europa), Deutsche Funkturm GmbH (DFMG, zuvor im operativen Segment Deutschland) sowie Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP) und die Beteiligungen an BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA sowie die zum 31. März 2017 veräußerte Strato (zuvor im Segment Group Headquarters & Group Services). Die Vorjahresvergleichszahlen wurden ebenfalls rückwirkend angepasst.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	1. Quartal 2017 in Mio. EUR	1. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
Umsatz	18.646	17.630	5,8	73.095
Anteil Ausland in %	67,3	65,5	1,8p	66,3
EBITDA	5.963	7.667	(22,2)	22.544
EBITDA bereinigt	5.550	5.163	7,5	21.420
Konzernüberschuss	747	3.125	(76,1)	2.675
Konzernüberschuss bereinigt	939	1.047	(10,3)	4.114
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.228	822	49,4	4.939
Cash Capex <sup>b</sup>	3.280	3.896	(15,8)	13.640
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	3.245	2.831	14,6	10.958
Netto-Finanz- verbindlichkeiten	49.963	47.603	5,0	49.959
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	216.548	223.320	(3,0)	218.341

**Anmerkung zur Tabelle:**

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

**Operative Segmente:**

	1. Quartal 2017 in Mio. EUR	1. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>				
Gesamtumsatz	5.397	5.385	0,2	21.774
EBITDA	2.021	1.894	6,7	7.327
EBITDA bereinigt	2.070	2.052	0,9	8.237
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	64.973	68.506	(5,2)	65.452
<b>USA</b>				
Gesamtumsatz	8.982	7.816	14,9	33.738
EBITDA	2.390	2.268	5,4	8.967
EBITDA bereinigt	2.386	1.908	25,1	8.561
<b>Europa</b>				
Gesamtumsatz	2.781	2.763	0,7	11.454
EBITDA	877	909	(3,5)	3.773
EBITDA bereinigt	889	931	(4,5)	3.866
<b>Systemgeschäft</b>				
Auftragseingang	1.274	1.556	(18,1)	6.851
Gesamtumsatz	1.704	1.859	(8,3)	6.993
EBIT-Marge bereinigt in %	(0,1)	5,4	(5,5p)	1,8
EBITDA	61	147	(58,5)	278
EBITDA bereinigt	96	196	(51,0)	530

**Anmerkung zur Tabelle:**

a Zum Stichtag.



## Entwicklung der Kundenzahlen

### Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im ersten Quartal 2017

	31.03.2017 in Tsd.	31.12.2016 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.114	41.849	265	0,6
davon Vertragskunden	25.270	25.219	51	0,2
Festnetz-Anschlüsse	19.648	19.786	(138)	(0,7)
davon IP-basiert (Retail)	9.801	9.042	759	8,4
Breitband-Anschlüsse	12.989	12.922	67	0,5
davon Glasfaser <sup>a</sup>	4.693	4.250	443	10,4
TV (IPTV, Sat)	2.955	2.879	76	2,6
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.952	7.195	(243)	(3,4)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	72.597	71.455	1.142	1,6
davon eigene Postpaid- Kunden	35.341	34.427	914	2,7
davon eigene Prepaid- Kunden	20.199	19.813	386	1,9
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	47.348	47.952	(604)	(1,3)
davon Vertragskunden	24.482	24.315	167	0,7
Festnetz-Anschlüsse	8.486	8.531	(45)	(0,5)
davon IP-basiert	5.190	5.016	174	3,5
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.444	5.393	51	0,9
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.100	4.049	51	1,3

**Anmerkung zur Tabelle:**

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

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	31.03.2017 in Tsd.	31.03.2016 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.114	40.643	1.471	3,6
davon Vertragskunden	25.270	23.940	1.330	5,6
Festnetz-Anschlüsse	19.648	20.093	(445)	(2,2)
davon IP-basiert (Retail)	9.801	7.470	2.331	31,2
Breitband-Anschlüsse	12.989	12.706	283	2,2
davon Glasfaser <sup>a</sup>	4.693	3.286	1.407	42,8
TV (IPTV, Sat)	2.955	2.736	219	8,0
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.952	7.867	(915)	(11,6)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	72.597	65.503	7.094	10,8
davon eigene Postpaid- Kunden	35.341	32.736	2.605	8,0
davon eigene Prepaid- Kunden	20.199	18.438	1.761	9,6
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	47.348	48.540	(1.192)	(2,5)
davon Vertragskunden	24.482	23.719	763	3,2
Festnetz-Anschlüsse	8.486	8.687	(201)	(2,3)
davon IP-basiert	5.190	4.261	929	21,8
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.444	5.254	190	3,6
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.100	3.922	178	4,5

**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 alternative Leistungskennzahlen 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. Alternative Leistungskennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Kennzahlen, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind, unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

**Deutsche Telekom AG**  
Corporate Communications

**Tel.:** 0228 181 – 49494

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

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

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

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

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

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

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

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

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

# DEUTSCHE TELEKOM

## Q1/2017 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.

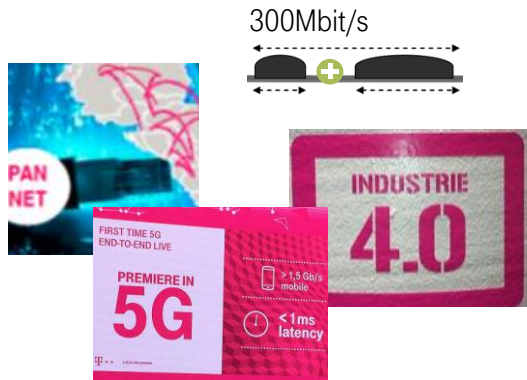
In addition to figures prepared in accordance with IFRS, Deutsche Telekom also presents alternative performance measures, including, among others, EBITDA, EBITDA margin, adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, adjusted EBIT, adjusted net income, free cash flow, gross debt and net debt. These alternative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

**REVIEW Q1/17**

# Q1/2017 HIGHLIGHTS: INVESTMENTS, CUSTOMERS AND RESULTS

## Investments and innovations (Q1/17)

- Outstanding result in the US low band spectrum auction. 31 MHz nationwide
- Launch of LTE on 900 MHz in Germany
- Announcement of program to connect 100 industrial zones in Germany with FTTH/B
- Cash capex +15% to €3.2 billion



## Customers (Q1/17)

- Demand for Fiber in Germany unabated
  - 7.6 million German homes with fiber (+51% yoy)
  - New record 775k net adds
- Another quarter of strong US growth
  - 1.1 million net adds



## Financial results (Q1/17)

- Strong growth continues
  - Revenue up 5.8% yoy
  - Adj. EBITDA up 7.5% yoy
  - FCF up 49.4% yoy
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.3x
- Guidance confirmed

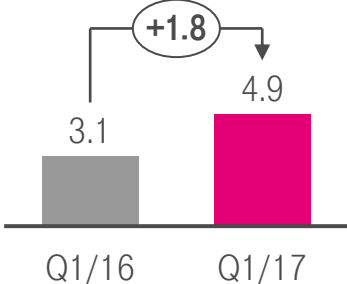




# CUSTOMERS: STRONG MOMENTUM. RECORD NEW FIBER SUBS

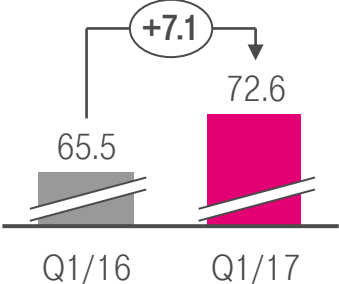
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>

mn



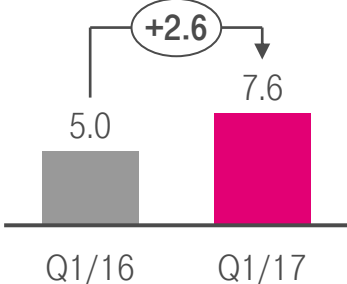
## US Mobile

mn



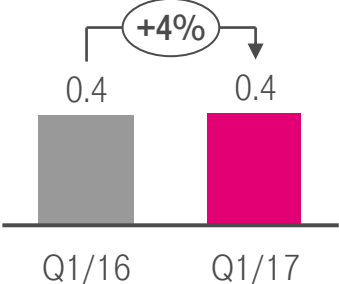
## Fiber in Germany

mn



## Cloud revenues

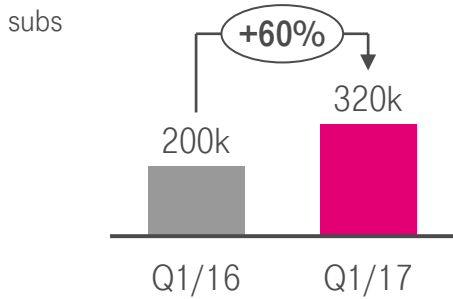
€ bn



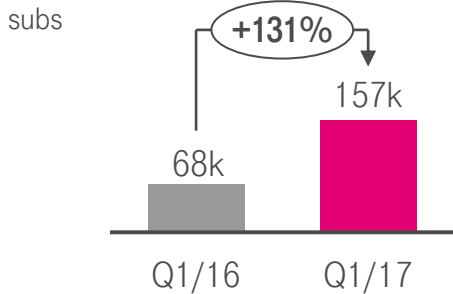
1) FMC RGUs may also appear under other brand name outside of Germany

# INNOVATIONS: FOCUS ON CUSTOMER EXPERIENCE

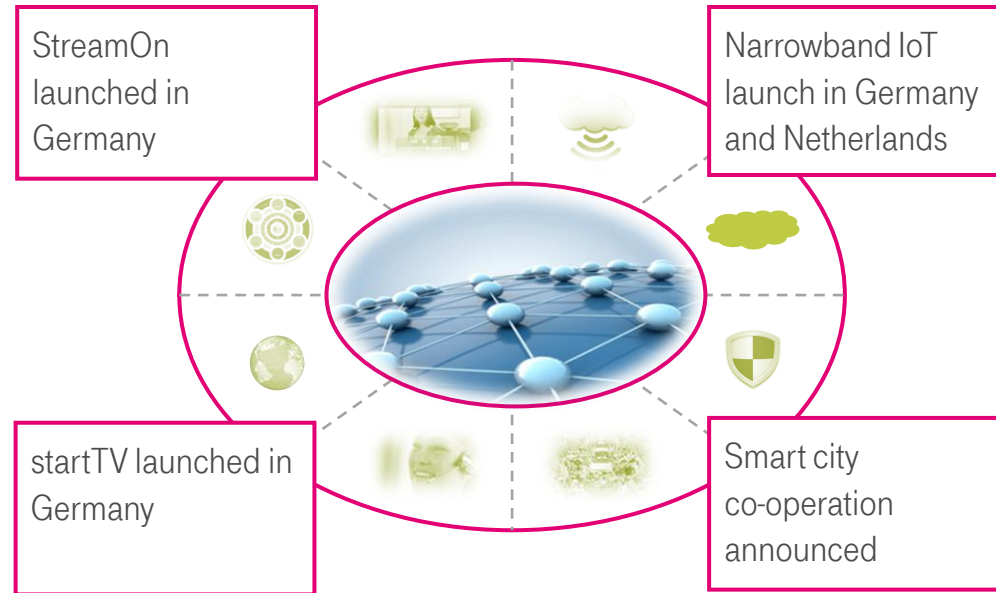
## Hybrid Access<sup>1</sup>



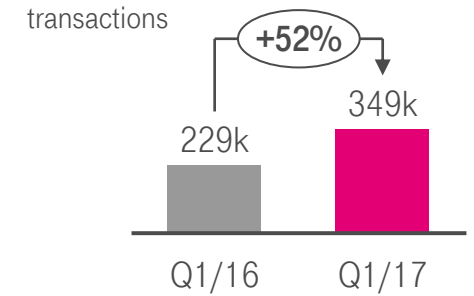
## Smart Home<sup>2</sup>



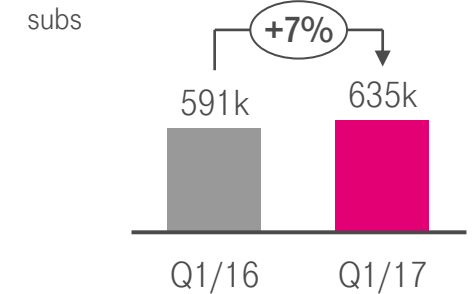
## Innovation/Network



## Service App



## IT-Support<sup>3</sup>



1) +5€ per customer/month 2) +10€ per customer/month 3) +8€ per customer/month

# FINANCIALS AND GUIDANCE 2017: GUIDANCE RE-ITERATED

€ bn

	<b>Revenue</b>	<b>Adj. EBITDA</b>	<b>FCF</b>
2014 – 2018 CAGR <sup>1</sup>	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
2017 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.2 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
Q1/2017 performance	+5.8%	+7.5%	+49.4%

1) 14-18 CAGRs as per CMD 2015 guidance 2) Of which handset lease and data stash \$0.8 to 0.9 billion



LIFE IS FOR SHARING.

**REVIEW Q1/17**

# Q1/2017: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q1			FY		
	2016	2017	Change	2015	2016	Change
Revenue	17,630	18,646	+5.8%	69,228	73,095	+5.6%
Adj. EBITDA	5,163	5,550	+7.5%	19,908	21,420	+7.6%
Adj. Net profit	1,047	939	-10.3%	4,113	4,114	0.0%
Net profit	3,125	747	-76.1%	3,254	2,675	-17.8%
Adj. EPS (in €)	0.23	0.20	-13.0%	0.90	0.89	-1.1%
EPS (in €)	0.68	0.16	-76.5%	0.71	0.58	-18.3%
Free cash flow <sup>1</sup>	822	1,228	+49.4%	4,546	4,939	+8.6%
Cash capex <sup>2</sup>	2,831	3,245	+14.6%	10,818	10,958	+1.3%
Net debt	47,603	49,963	+5.0%	47,570	49,959	+5.0%

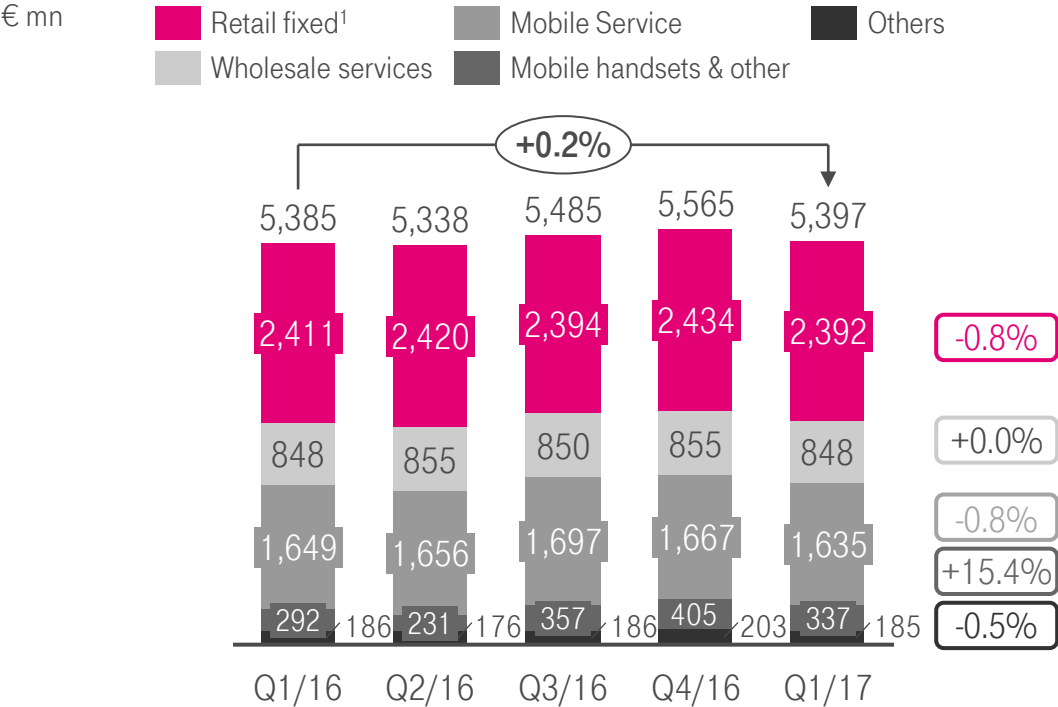
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q1/16: € 1,065 million; Q1/17: € 35 million; FY/15: € 3,795 million; FY/16: € 2,682 million



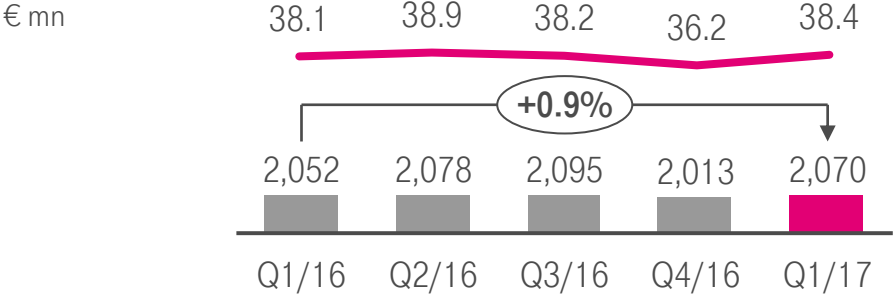
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: GROWING ADJUSTED EBITDA

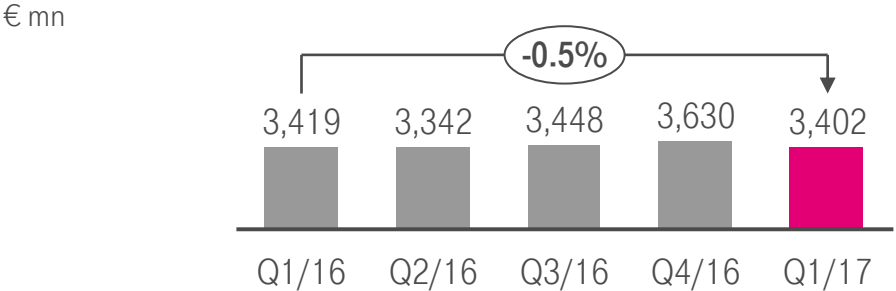
## Revenue reported



## Adj. EBITDA and margin (in %)



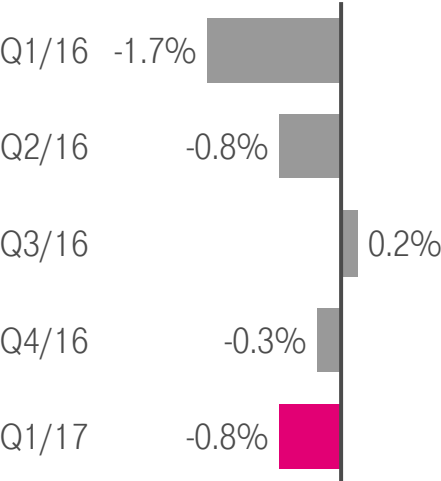
## Adj. OPEX



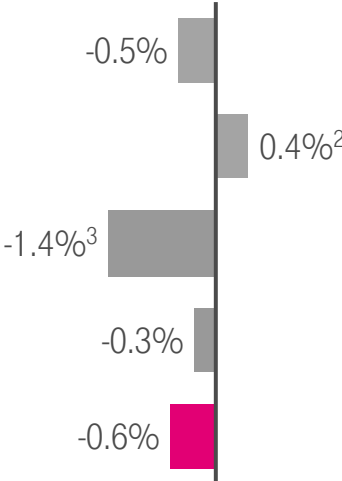
1) Fixed network core business

# GERMANY: UNDERLYING TOTAL SERVICE REVENUES STABLE

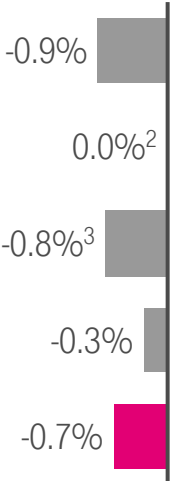
## Mobile service revenues



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



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

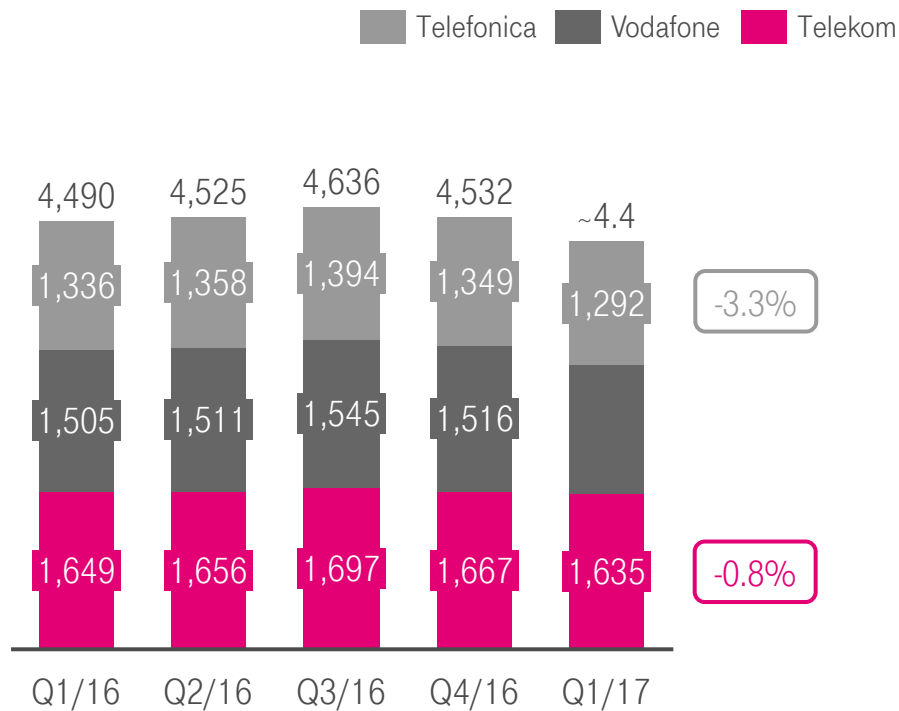


1) Total service revenues is a sum of fixed line and mobile service revenues. We define fixed line service revenues as fixed network core business revenues less fixed hardware revenues plus wholesale services fixed network revenues. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenues as fixed service revenues, and thus also part of total service revenues. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -0.9% in Q1/17, whereas TSR growth rate would be -0.9% in Q1/17. Old growth rates have not been restated 2) Revenue in Q2/16 impacted by a negative special factor related to a settlement agreement. Adjusted growth rate at +0.7% for fixed service revenues under definition in Q2/16 (see 1), respectively +0.2% for total service revenues under definition in Q2/16 (see 1) 3) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect fixed line service revenue trend would have been -0.6%, total service revenue trend in Q3/16 would have been -0.3%

# GERMANY MOBILE: STEADY COMMERCIAL MOMENTUM

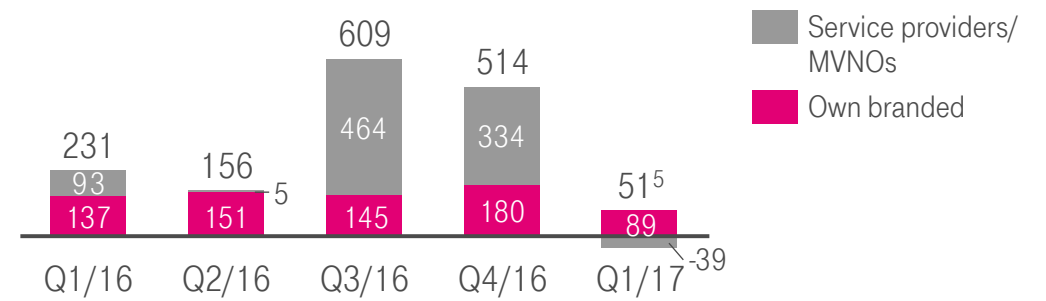
## German mobile market service revenue<sup>1</sup>

€ mn



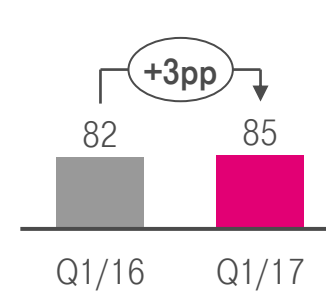
## Contract net adds<sup>2</sup>

000



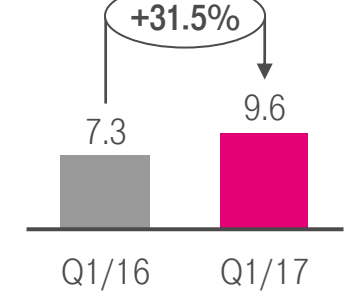
## Smartphone penetration<sup>3</sup>

%



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

000



1) Management estimate

2) Figures may not add up due to rounding

3) Of own branded retail customers

4) Own customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

5) Contract net adds under own brand impacted by disconnections (minus 41k)

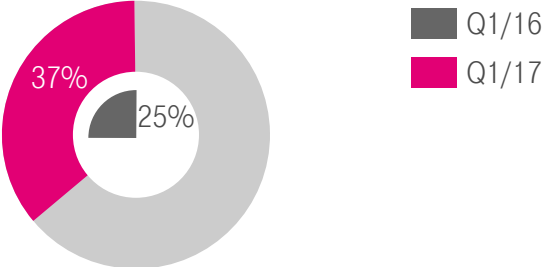


LIFE IS FOR SHARING.

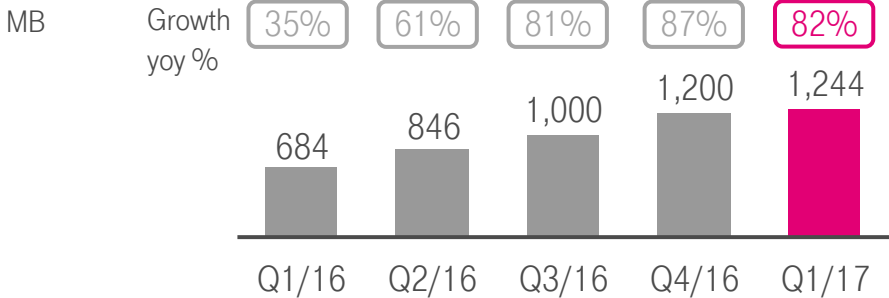


# GERMANY: STRONG PROGRESS WITH CONVERGENCE

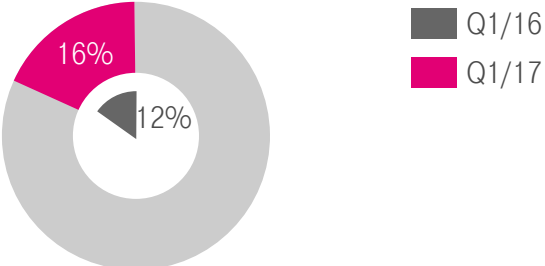
## Mobile contract customers in MagentaEINS bundles<sup>1</sup>



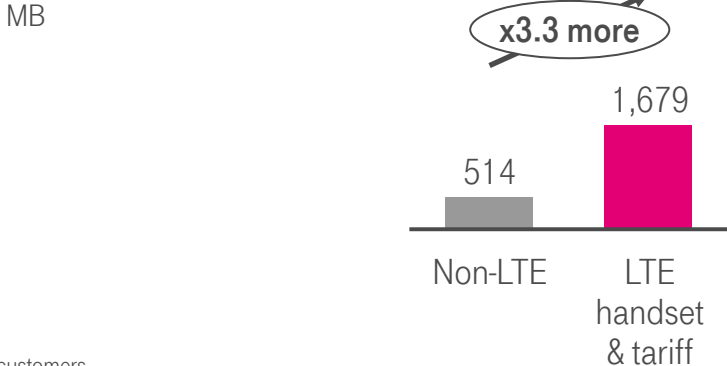
## Average Consumer Data Usage<sup>3</sup>



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



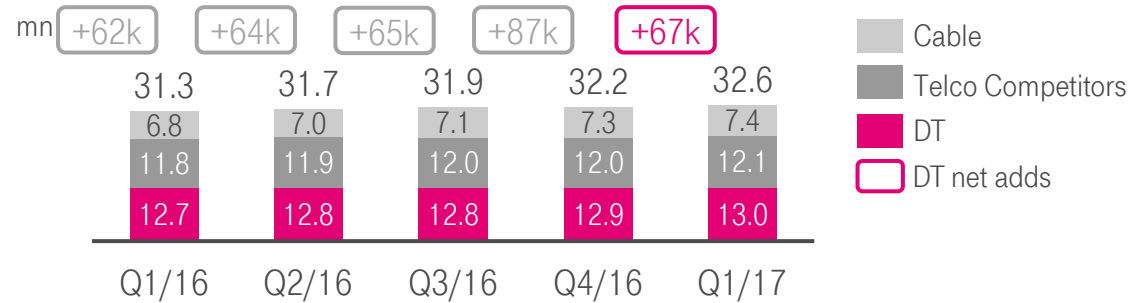
## Average LTE usage uplift<sup>3</sup>



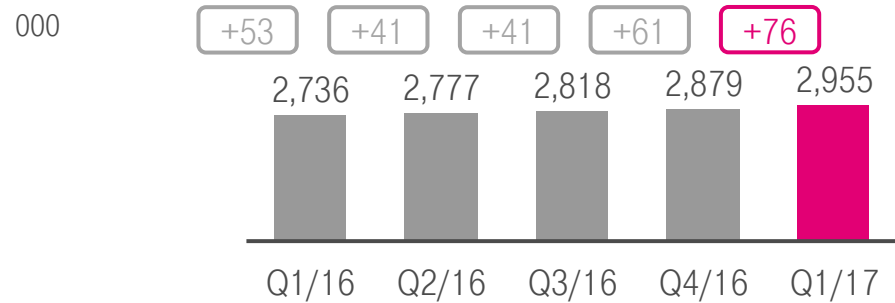
1) as % of B2C T-branded contract customers 2) as % of B2C broadband access lines 3) per month of B2C T-branded contract customers

# GERMANY FIXED: 50% GROWTH IN FIBER CUSTOMERS

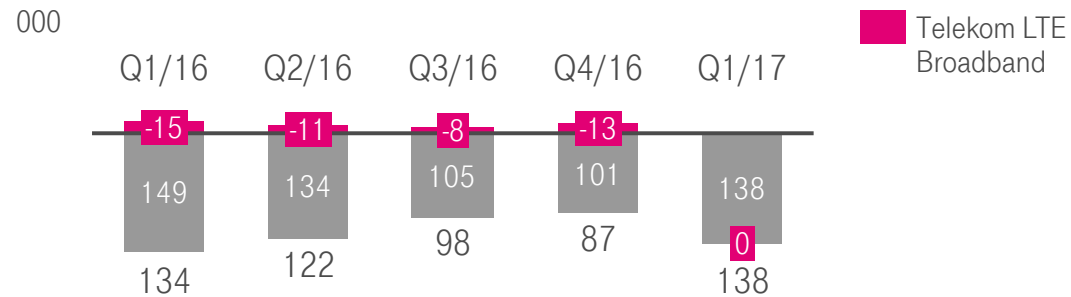
## German broadband market<sup>1</sup>



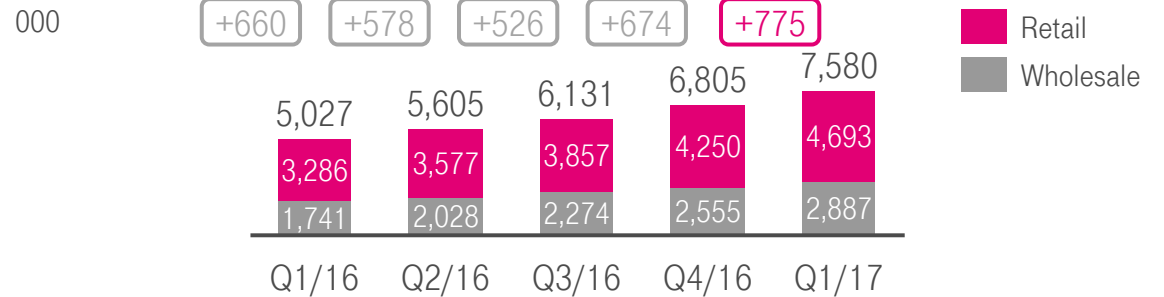
## Entertain customers



## Line losses



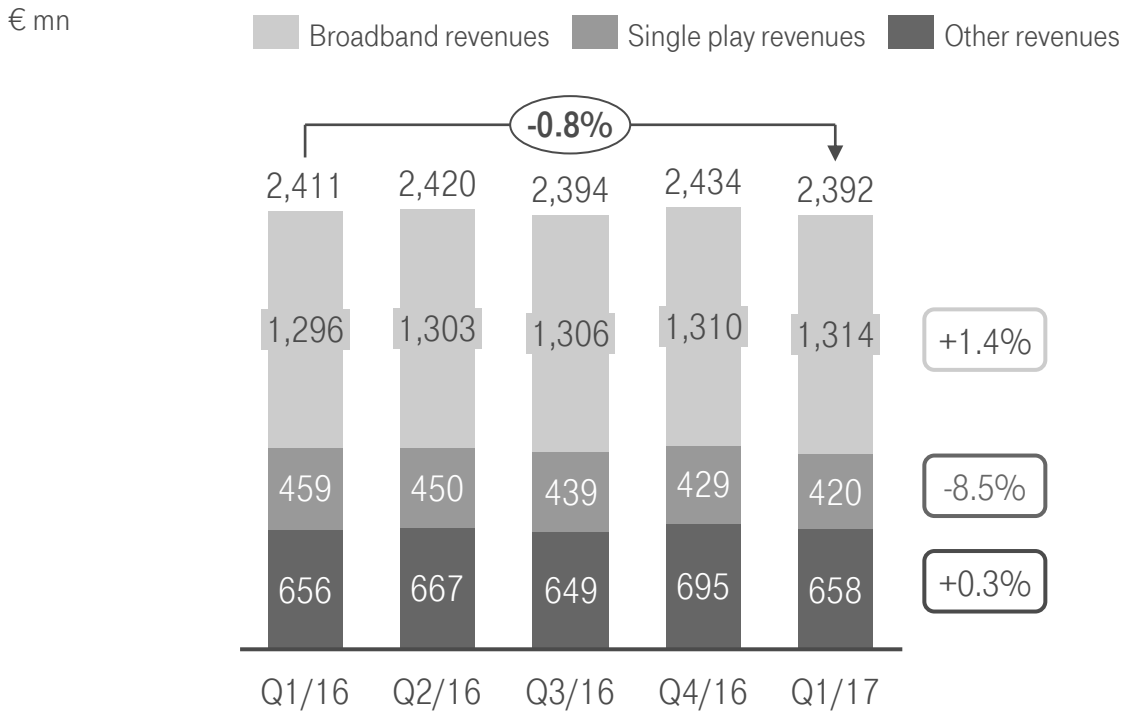
## Fiber customers<sup>2</sup>



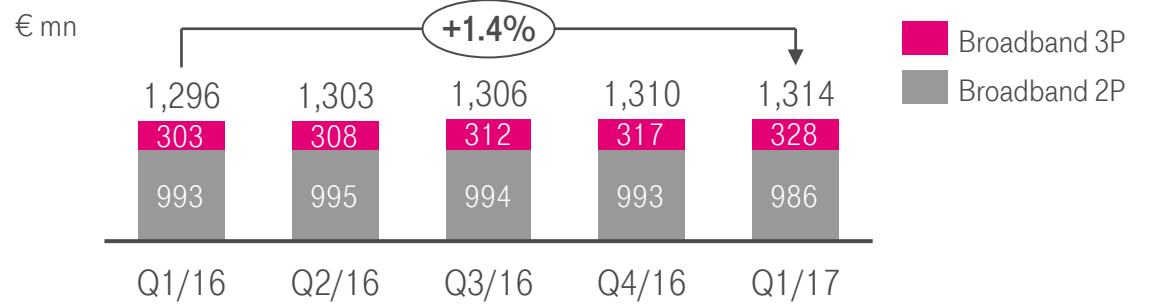
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

# GERMANY FIXED: FIXED RETAIL MOMENTUM STABILIZING

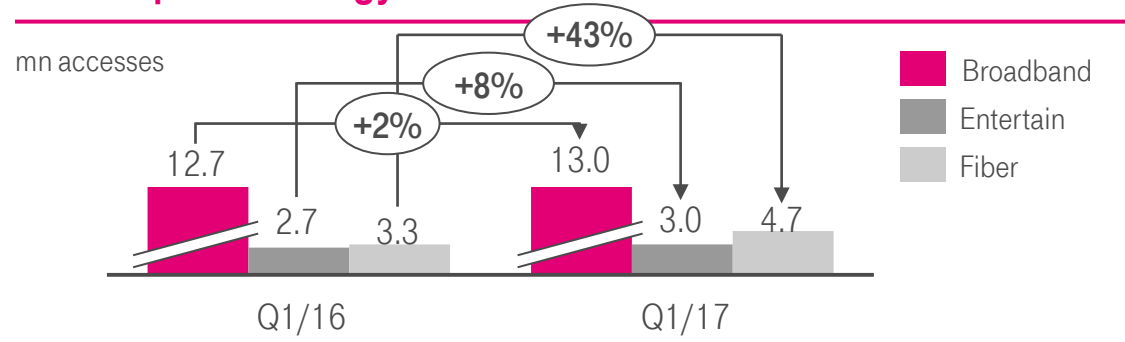
## Fixed network revenues retail



## Broadband revenues



## Retail upsell strategy<sup>1</sup>

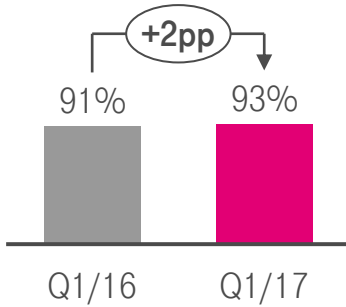


1) Percentages calculated on exact figures

# GERMANY: NETWORK TRANSFORMATION ON TRACK

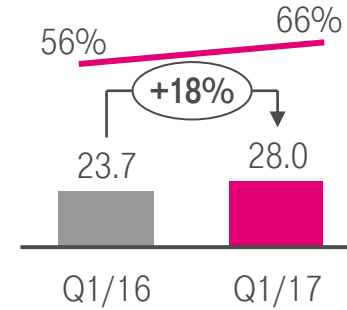
## INS – Status LTE rollout

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



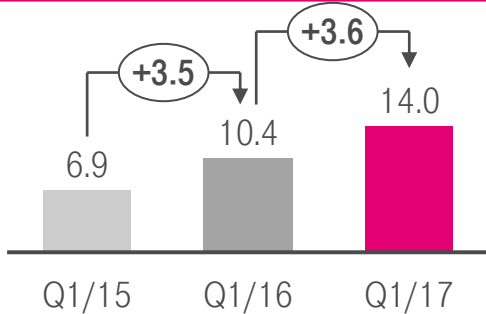
## INS – Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



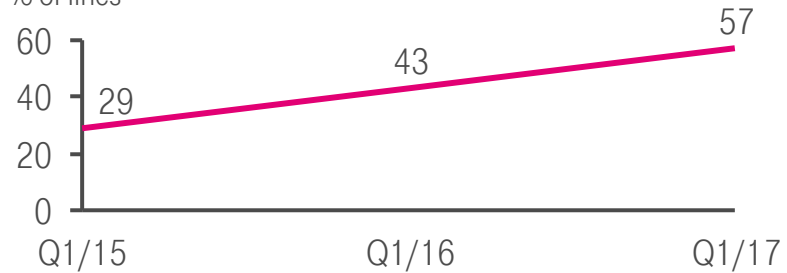
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

in % of lines



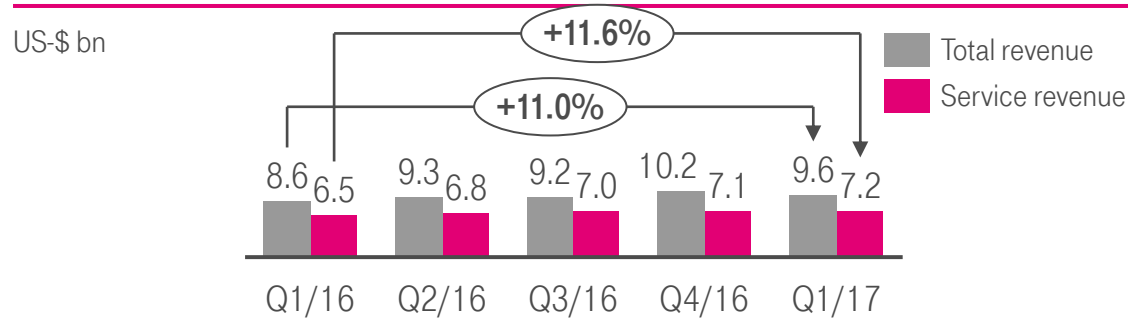
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



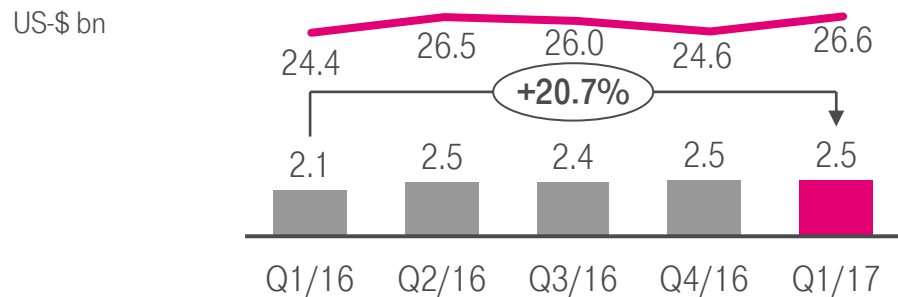
LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: CONTINUED INDUSTRY LEADING GROWTH

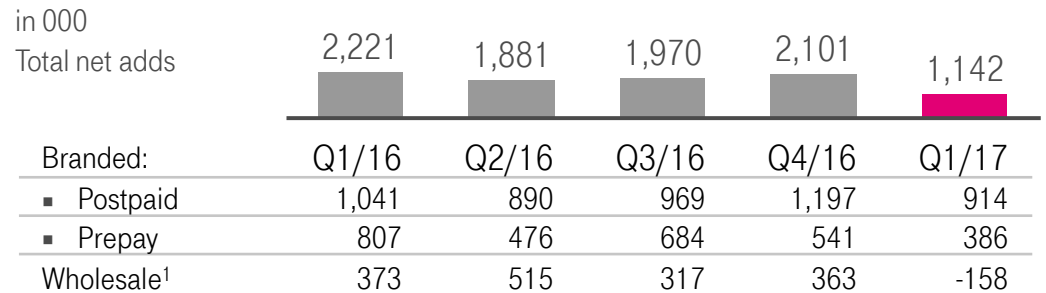
## Revenue and service revenue



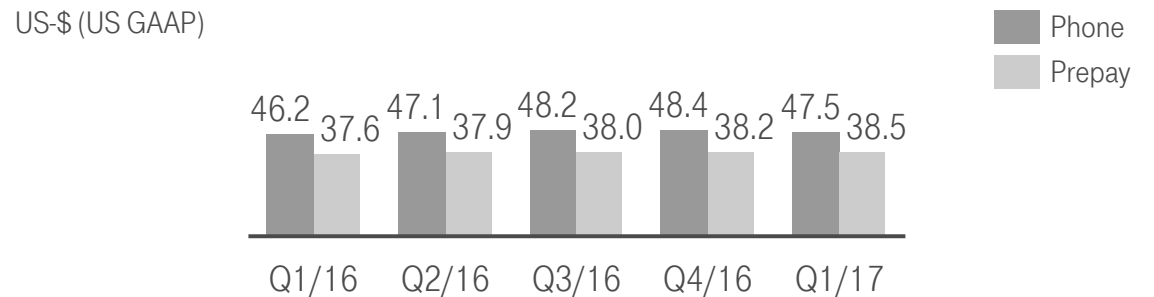
## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Net adds



## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU



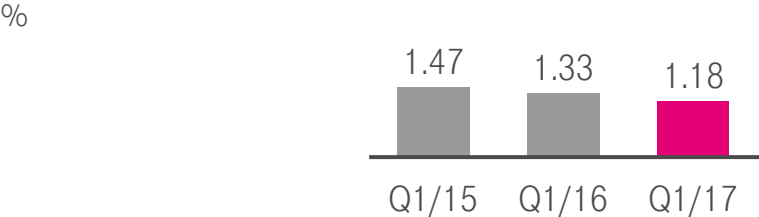
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding.



LIFE IS FOR SHARING.

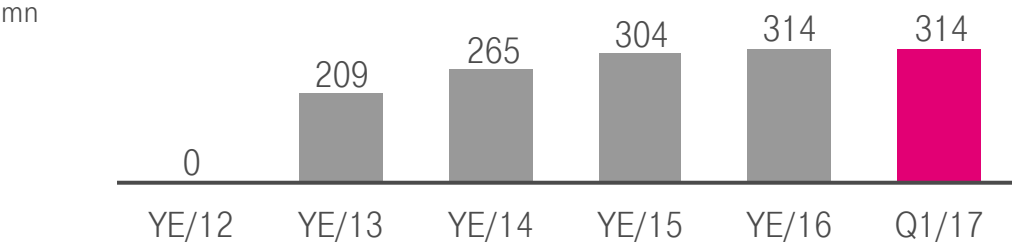
# TMUS: EXECUTING ON KEY DRIVERS

## Branded postpaid phone churn



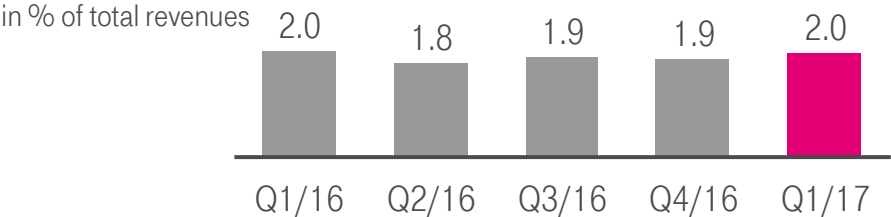
- Branded postpaid phone churn on record-low

## LTE covered POPs



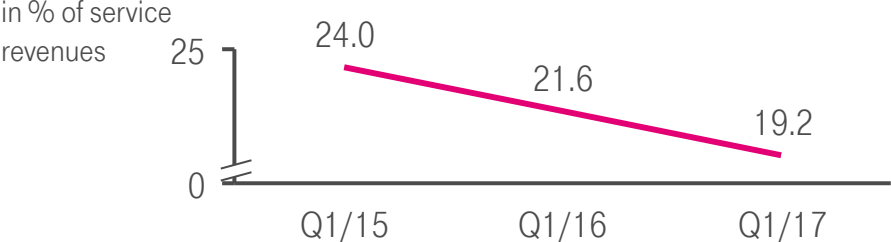
- A-block update: Deployed in 269 million POPs across 530 market areas (spectrum covers approx. 84% of US POPs or 272M people). Full build out expected end of 2017.

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



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

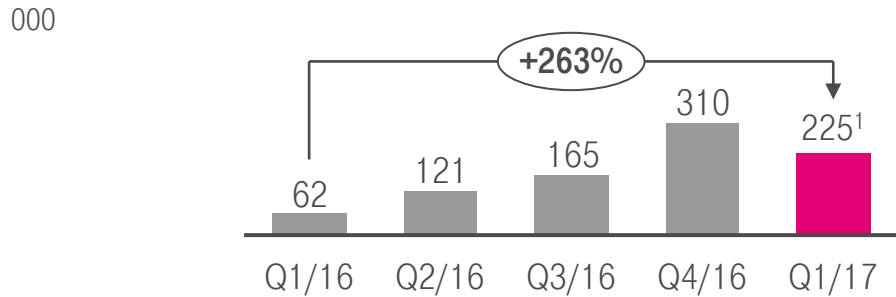
## Cost of service



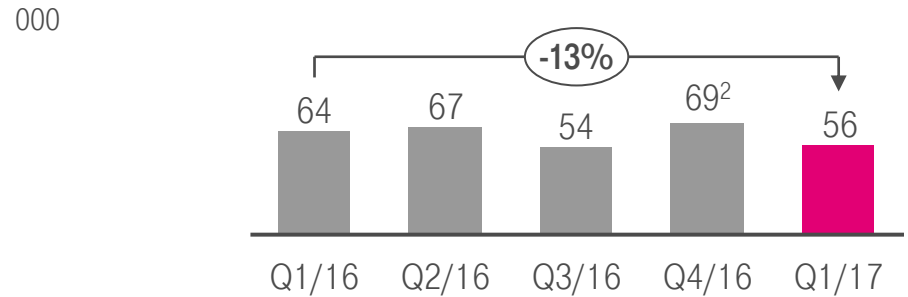
- MetroPCS synergies, growing scale and cost reductions outweigh network expansion costs

# EUROPE: POSITIVE COMMERCIAL MOMENTUM

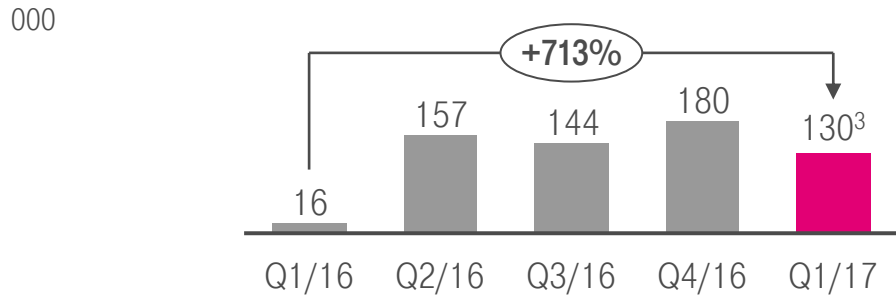
## Contract Net Adds



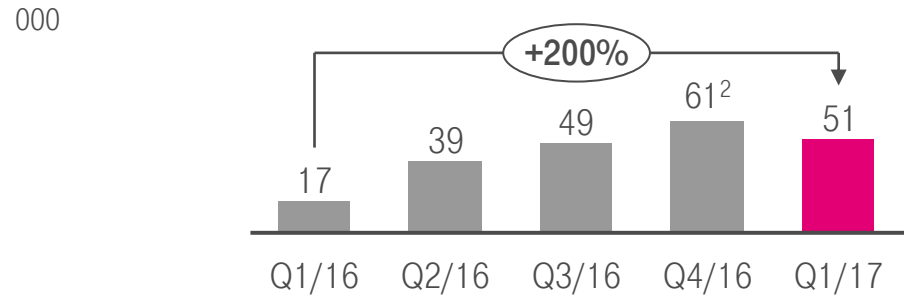
## BB Net Adds



## FMC Net Adds



## TV Net Adds



1) Organic view adjusted for re-classifications in Austria and Slovakia. Change in customer base is 167k. 2) Organic view: adjusted for 19k re-classifications in Hungary. Change in base is 50k. Q4 TV net adds adjusted for 22k re-classifications in Hungary. Change in base is 39k. 3) organic view: adjusted for 137k re-classifications in Greece. Change in base is 267k.

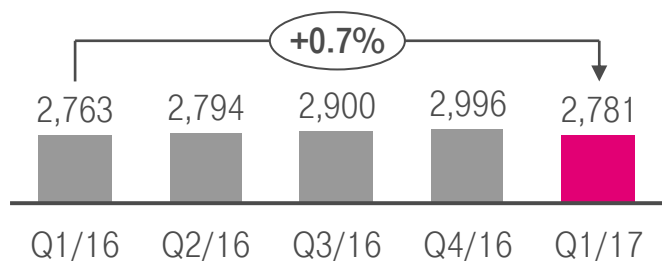


LIFE IS FOR SHARING.

# EUROPE: FINANCIALS ON TRACK

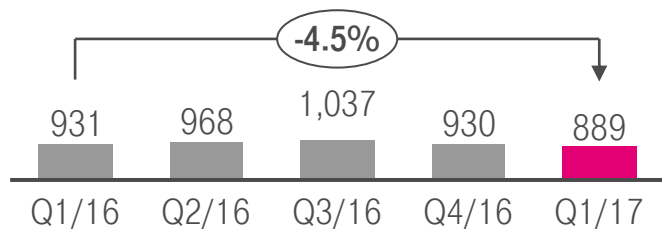
## Revenue

€ mn



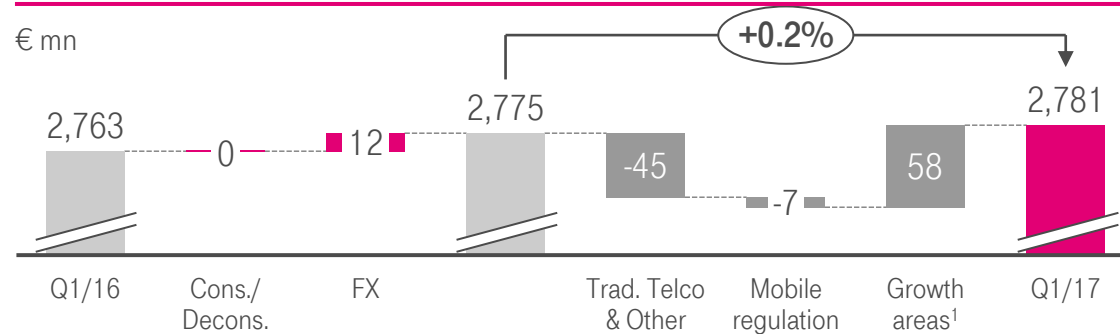
## Adj. EBITDA

€ mn



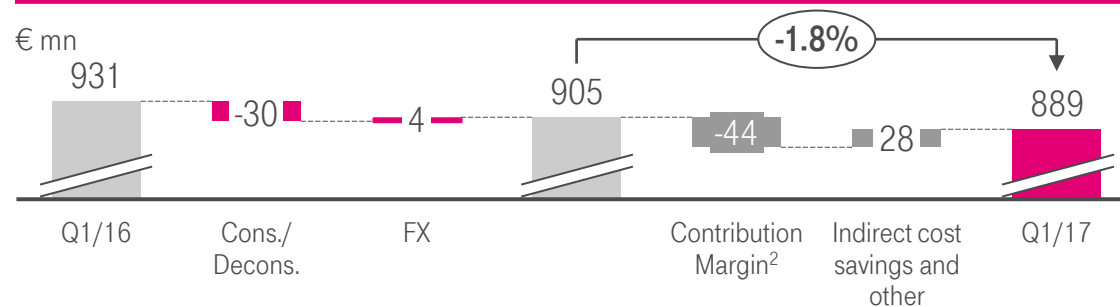
## Organic revenue development

€ mn



## Organic adj. EBITDA development

€ mn



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



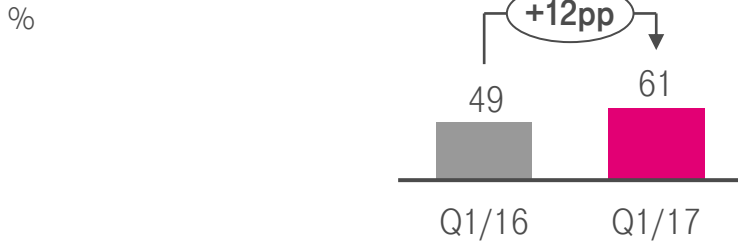
LIFE IS FOR SHARING.



# EUROPE: ONGOING INVESTMENTS IN NETWORK LEADERSHIP

## IP migration

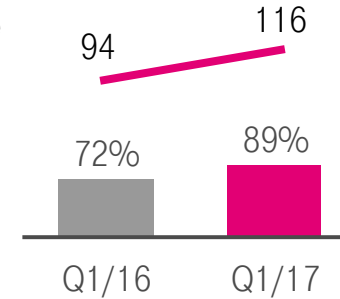
IP share of fixed network access lines



## LTE rollout

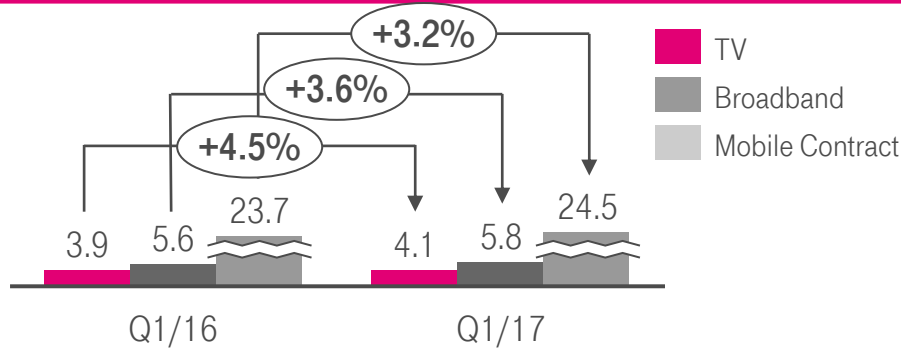
LTE outdoor pop coverage

mn and %



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

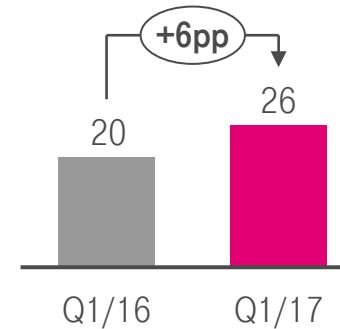
mn



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

Fiber household coverage

%



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

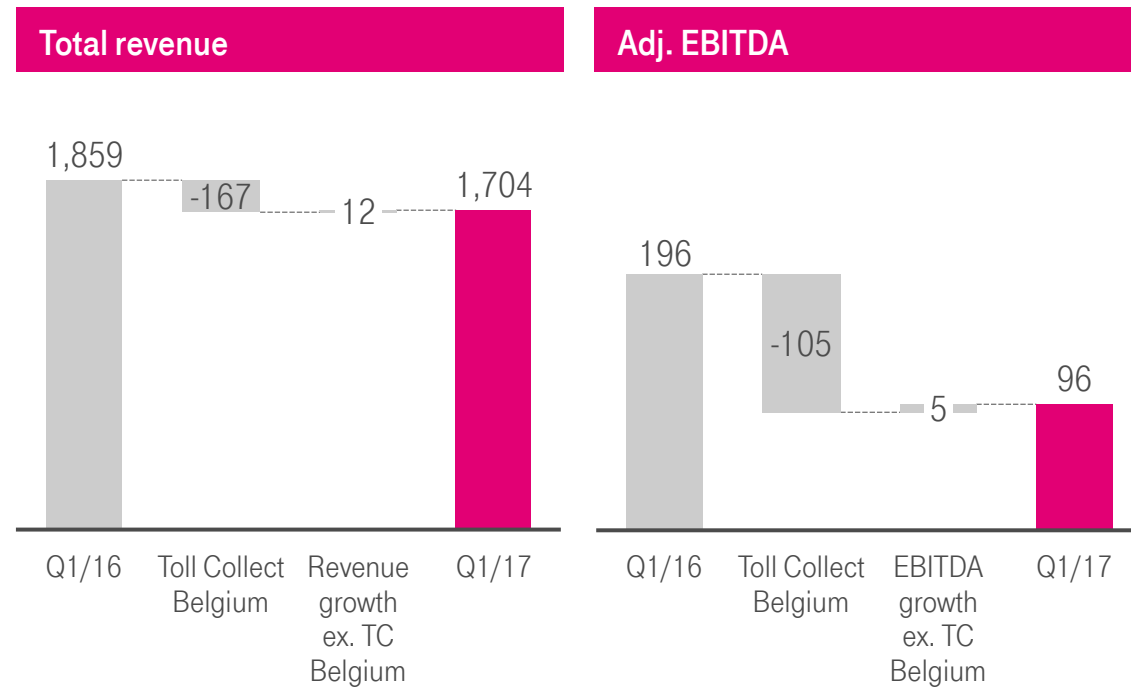


LIFE IS FOR SHARING.

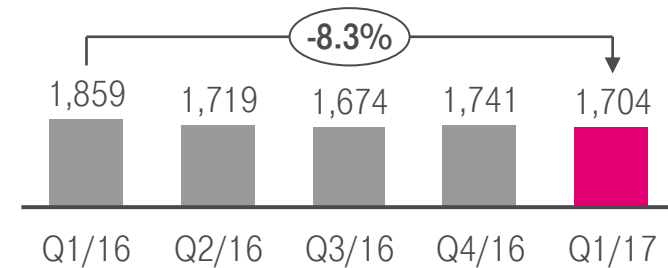
# SYSTEMS SOLUTIONS: YOY COMPARISON IMPACTED BY Q1/2016 ONE OFF

## T-Systems financials

€ mn

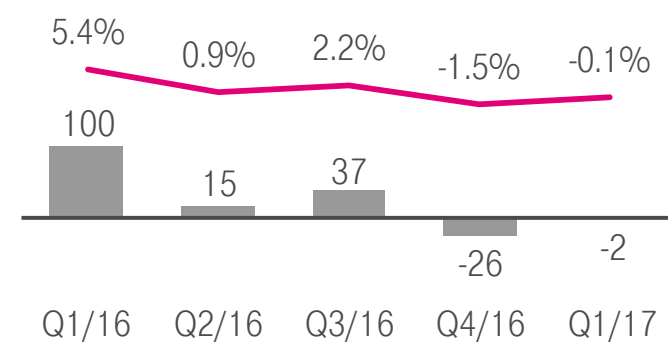


## Revenue in € million



## Adj. EBIT and margin

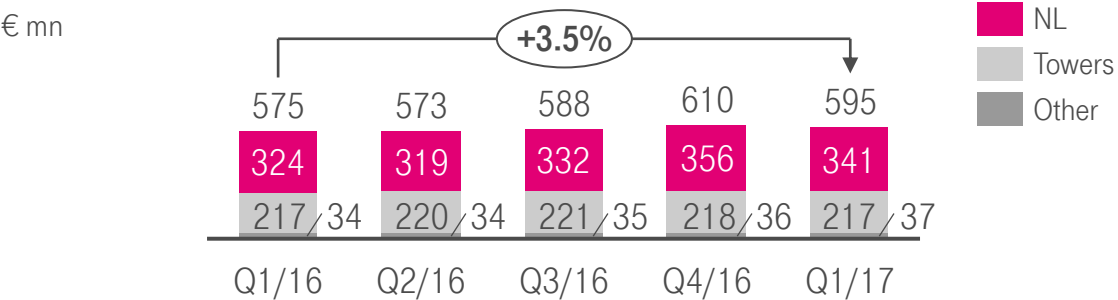
%  
€ mn



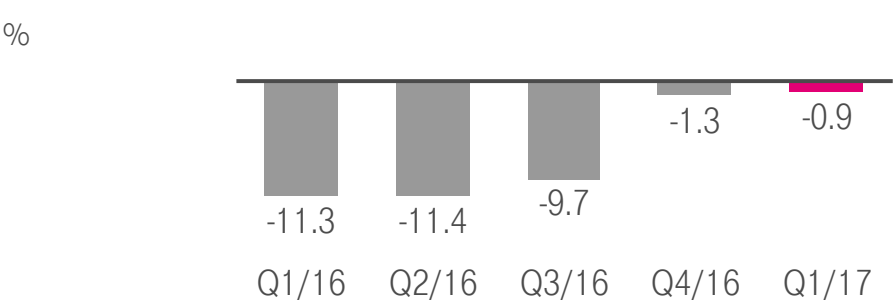
LIFE IS FOR SHARING.

# GROUP DEVELOPMENT: DUTCH BUSINESS WITH STRONG PERFORMANCE IN Q1

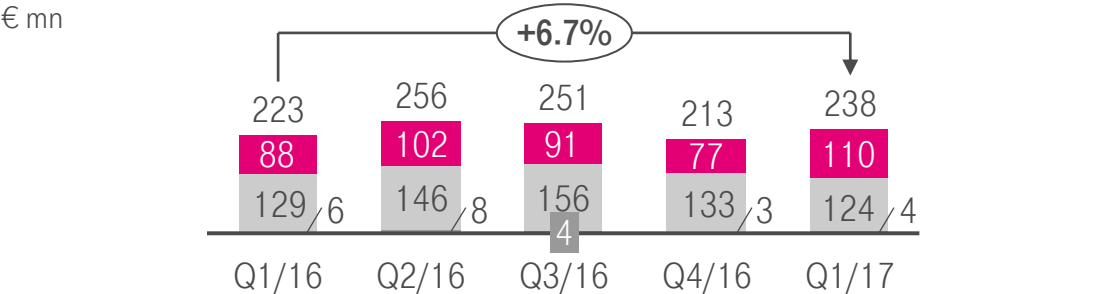
## Revenue



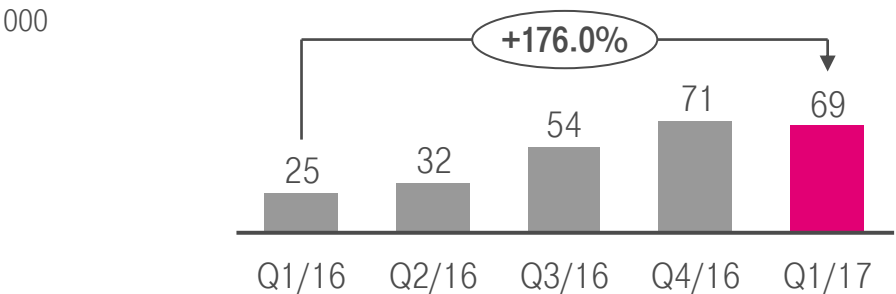
## Mobile service revenue trend yoy (NL)



## Adj. EBITDA

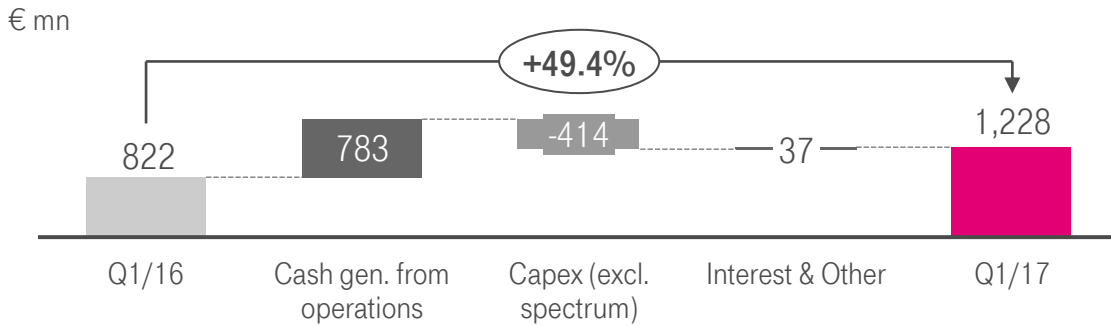


## Contract net adds (NL)

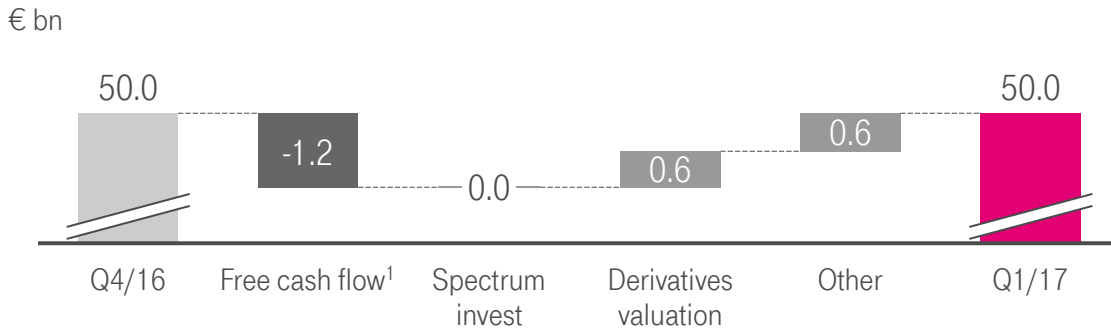


# FINANCIALS: FCF, NET DEBT AND NET INCOME

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

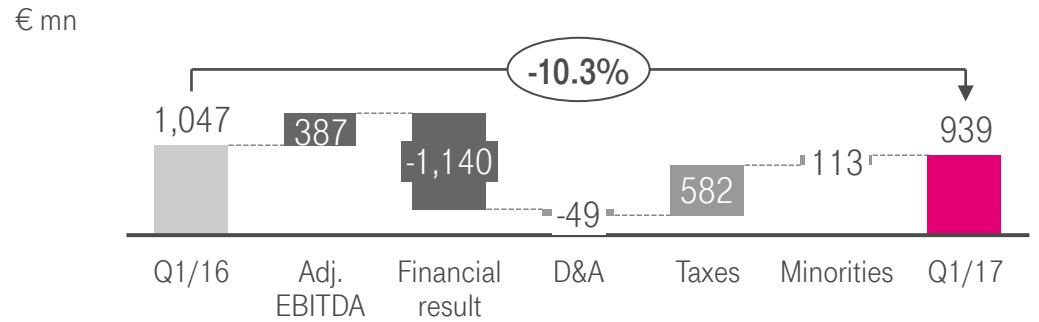


## Net debt development



1) Free cash flow before dividend payments and excl. Spectrum: Q1/16: € 1,065 million; Q1/17: € 35 million

## Adj. net income



# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	31/03/2016	30/06/2016	30/09/2016	31/12/2016	31/03/2017
Balance sheet total	143.6	143.5	143.1	148.5	148.6
Shareholders' equity	38.4	37.0	37.6	38.8	39.8
Net debt	47.6	48.7	48.5	50.0	50.0
Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3
Equity ratio	26.8%	25.8%	26.3%	26.2%	26.8%

## Comfort zone ratios

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

## Current rating

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

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

# 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 transform 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 **May 11 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/17Q1](http://www.telekom.com/17Q1)
- 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 “**star two**”.



# FURTHER QUESTIONS

## PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

### Investor Relations Contact details

---

Phone +49 228 181 – 8 88 80

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

Contact details for all  
IR representatives:

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



### IR Webpage

---

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



### IR Twitter Account

---

[www.twitter.com/DT\\_IR](http://www.twitter.com/DT_IR)



### IR YouTube Channel

---

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



LIFE IS FOR SHARING.



# APPENDIX

# OUR STRATEGY

## LEADING EUROPEAN TELCO

**INTEGRATED  
IP NETWORKS**

**BEST  
CUSTOMER  
EXPERIENCE**

**WIN WITH  
PARTNERS**

**LEAD IN  
BUSINESS**

TRANSFORM PORTFOLIO

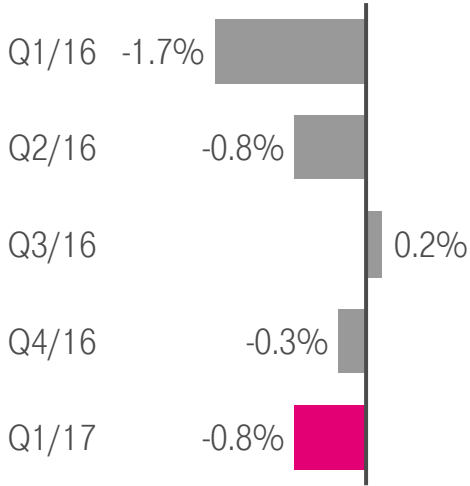
EVOLVE FINANCIAL TARGETS & EFFICIENCY

ENCOURAGE LEADERSHIP & PERFORMANCE DEVELOPMENT

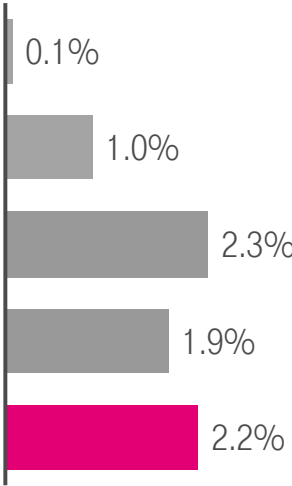


# GERMANY MOBILE: SERVICE REVENUES

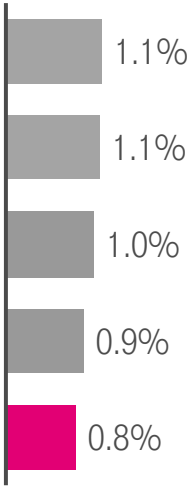
Reported mobile service revenues



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



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



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

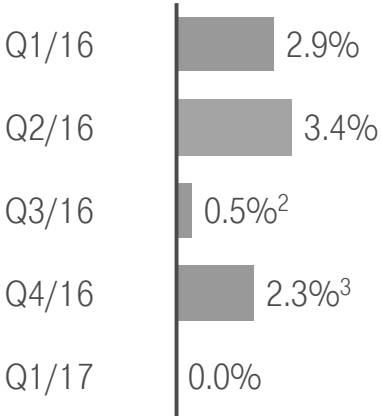
**≈ +1% (without EU roaming impact)**

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

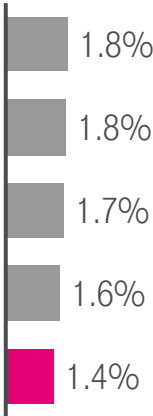
# GERMAN FIXED: SERVICE REVENUES

## Growth rates YOY

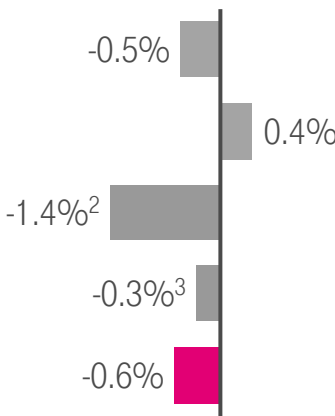
### Wholesale revenues



### Broadband revenues



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



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

**+0.0%**

**+2.0%**

1) Fixed network core business revenues less fixed hardware revenues plus wholesale services fixed network revenues. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenues as fixed service revenues. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -0.9% in Q1/17. Prior quarters growth rates have not been restated. 2) Revenue in Q2/16 impacted by a negative special factor related to a settlement agreement. Adjusted growth rate at +4.6% for wholesale, respectively +0.7% for fixed service revenues under definition in Q2/16 (see 1) 3) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect wholesale revenue trend would have been +3.5%, fixed line service revenue trend in Q3/16 would have been -0.6%

**THANK YOU!**

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

#### Investor Relations, Bonn office

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

#### Investor Relations, New York office

Phone +1 212 301 6114  
Mobile +1 917 244 0591  
E-Mail [stanley.martinez@telekom.com](mailto:stanley.martinez@telekom.com)

We have created the new Board of Management department Technology and Innovation, in which we have pooled our Group's overarching network, innovation, and IT tasks. This resulted in the following organizational changes: The Innovations, Telekom IT, and Technology units of our Germany, Europe, and Systems Solutions operating segments have been transferred into a separate Board department within Group Headquarters & Group Services. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

Since January 1, 2017, we have reported on the new Group Development operating segment. Group Development actively manages and increases the value of selected subsidiaries and equity investments of the Group. The following units and subsidiaries have been included: T-Mobile Netherlands (previously in the Europe operating segment), Deutsche Funkturm (DFMG, previously in the Germany operating segment), as well as Deutsche Telekom Capital Partners (DTCP), and the stakes in BT plc, Scout24 AG, Ströer SE & Co. KGaA, and Strato AG, which was sold as of March 31, 2017, (previously in the Group Headquarters & Group Services segment). The Group functions of Mergers & Acquisitions and Strategic Portfolio Management have also been assigned to Group Development. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

The figures shown in this report were rounded in accordance with standard business rounding principles. As a result, the total indicated may not be equal to the precise sum of the individual figures.



LIFE IS FOR SHARING.

# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operationals	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operationals	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83

# GROUP AT A GLANCE

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>GROUP</b>		<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>5,8</b>
Germany		5.385	5.338	5.485	5.565	21.774	5.397	0,2
United States		7.816	8.196	8.281	9.445	33.738	8.982	14,9
Europe		2.763	2.794	2.900	2.996	11.454	2.781	0,7
Systems Solutions		1.859	1.719	1.674	1.741	6.993	1.704	(8,3)
Group Development		575	573	588	610	2.347	595	3,5
Group Headquarters & Group Services		781	910	846	929	3.467	737	(5,6)
Reconciliation		(1.549)	(1.713)	(1.670)	(1.742)	(6.678)	(1.550)	(0,1)
<b>NET REVENUE</b>								
Germany		5.062	5.000	5.134	5.210	20.405	5.069	0,1
United States		7.816	8.195	8.282	9.443	33.736	8.982	14,9
Europe		2.695	2.704	2.812	2.900	11.111	2.695	0,0
Systems Solutions		1.545	1.402	1.349	1.382	5.678	1.369	(11,4)
Group Development		430	423	434	458	1.744	444	3,3
Group Headquarters & Group Services		84	92	96	150	421	88	4,8
<b>GROUP</b>		<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>5,8</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>								
Germany		2.052	2.078	2.095	2.013	8.237	2.070	0,9
United States		1.908	2.172	2.156	2.325	8.561	2.386	25,1
Europe		931	968	1.037	930	3.866	889	(4,5)
Systems Solutions		196	111	139	84	530	96	(51,0)
Group Development		223	256	251	213	943	238	6,7
Group Headquarters & Group Services		(147)	(89)	(141)	(293)	(670)	(128)	12,9
Reconciliation		0	(39)	(2)	(7)	(47)	(1)	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>5.163</b>	<b>5.457</b>	<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>7,5</b>
Proportional EBITDA		4.173	4.384	4.425	4.114	17.096	4.414	5,8



# GROUP

## AT A GLANCE II

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>								
<b>(EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>								
Germany		38,1	38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	0,3p
United States		24,4	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	2,2p
Europe		33,7	34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	(1,7p)
Systems Solutions		10,5	6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	(4,9p)
Group Development		38,8	44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	1,2p
Group Headquarters & Group Services		(18,8)	(9,8)	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	1,4p
<b>GROUP</b>		<b>29,3</b>	<b>30,6</b>	<b>30,6</b>	<b>26,9</b>	<b>29,3</b>	<b>29,8</b>	<b>0,5p</b>
<b>CASH CAPEX</b>								
Germany		873	885	1.045	1.228	4.031	1.005	15,1
United States		1.756	1.251	1.671	1.177	5.855	1.442	(17,9)
Europe		940	371	876	413	2.600	475	(49,5)
Systems Solutions		78	96	85	143	402	86	10,3
Group Development		93	40	69	69	271	81	(12,9)
Group Headquarters & Group Services		227	207	222	279	936	242	6,6
Reconciliation		(71)	(147)	(83)	(152)	(455)	(51)	28,2
<b>GROUP</b>		<b>3.896</b>	<b>2.703</b>	<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>(15,8)</b>
- thereof spectrum investment		1.065	39	1.146	432	2.682	35	(96,7)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>								
adjusted for special factors		1.047	1.054	1.040	973	4.114	939	(10,3)
as reported		3.125	621	1.053	(2.124)	2.675	747	(76,1)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b>								
Proportional free cash flow		822	1.320	1.904	893	4.939	1.228	49,4
		837	1.104	1.607	391	3.939	1.139	36,1
<b>NET DEBT</b>		<b>47.603</b>	<b>48.692</b>	<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>5,0</b>

# DT GROUP

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

	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2016	2016	2017	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2</b>	<b>17.960</b>	<b>18.077</b>	<b>18.187</b>	<b>18.479</b>	<b>18.609</b>	<b>130</b>	<b>0,7</b>	<b>649</b>	<b>3,6</b>
Germany		12.706	12.770	12.835	12.922	12.989	67	0,5	283	2,2
Europe		5.254	5.307	5.352	5.393	5.444	51	0,9	190	3,6
Greece		1.541	1.573	1.603	1.633	1.653	20	1,2	112	7,3
Romania		1.204	1.204	1.198	1.194	1.186	(8)	(0,7)	(18)	(1,5)
Hungary		996	1.003	1.014	1.011	1.026	15	1,5	30	3,0
Poland		10	10	10	10	20	10	100,0	10	100,0
Czech Republic		131	131	130	132	133	1	0,8	2	1,5
Croatia		634	639	642	649	653	4	0,6	19	3,0
Slovakia		481	489	496	509	523	14	2,8	42	8,7
other		256	258	258	254	250	(4)	(1,6)	(6)	(2,3)
Group Development		0	0	0	164	176	12	7,3	176	n.a.
Netherlands	<b>4</b>	0	0	0	164	176	12	7,3	176	n.a.
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3</b>	<b>28.780</b>	<b>28.610</b>	<b>28.472</b>	<b>28.481</b>	<b>28.310</b>	<b>(171)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(470)</b>	<b>(1,6)</b>
Germany		20.093	19.971	19.873	19.786	19.648	(138)	(0,7)	(445)	(2,2)
Europe		8.687	8.639	8.599	8.531	8.486	(45)	(0,5)	(201)	(2,3)
Greece		2.583	2.576	2.569	2.564	2.547	(17)	(0,7)	(36)	(1,4)
Romania		2.055	2.029	1.998	1.969	1.937	(32)	(1,6)	(118)	(5,7)
Hungary		1.659	1.655	1.650	1.629	1.630	1	0,1	(29)	(1,7)
Poland		18	18	20	20	33	13	65,0	15	83,3
Czech Republic		141	140	147	140	143	3	2,1	2	1,4
Croatia		1.012	1.009	1.004	1.001	992	(9)	(0,9)	(20)	(2,0)
Slovakia		851	848	847	850	854	4	0,5	3	0,4
other		367	365	364	358	351	(7)	(2,0)	(16)	(4,4)
Group Development		0	0	0	164	176	12	7,3	176	n.a.
Netherlands	<b>4</b>	0	0	0	164	176	12	7,3	176	n.a.
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>		<b>158.354</b>	<b>160.735</b>	<b>163.026</b>	<b>165.003</b>	<b>165.848</b>	<b>846</b>	<b>0,5</b>	<b>7.494</b>	<b>4,7</b>
Germany		40.643	41.138	41.461	41.849	42.114	265	0,6	1.471	3,6
United States		65.503	67.384	69.354	71.455	72.597	1.142	1,6	7.094	10,8
Europe		48.540	48.542	48.508	47.952	47.348	(604)	(1,3)	(1.192)	(2,5)
Greece		7.477	7.610	7.666	7.725	7.733	8	0,1	256	3,4
Romania		5.934	5.909	5.869	5.722	5.428	(294)	(5,1)	(506)	(8,5)
Hungary		5.372	5.344	5.301	5.332	5.304	(28)	(0,5)	(68)	(1,3)
Poland		11.821	11.635	11.221	10.634	10.229	(405)	(3,8)	(1.592)	(13,5)
Czech Republic		6.024	6.008	6.002	6.049	6.097	48	0,8	73	1,2
Croatia		2.206	2.246	2.332	2.234	2.210	(24)	(1,1)	4	0,2
Slovakia		2.231	2.227	2.226	2.225	2.230	5	0,2	(1)	(0,0)
Austria		4.221	4.275	4.365	4.594	4.713	119	2,6	492	11,7
other		3.255	3.287	3.525	3.438	3.404	(34)	(1,0)	149	4,6
Group Development		3.668	3.671	3.703	3.746	3.789	43	1,1	121	3,3
Netherlands		3.668	3.671	3.703	3.746	3.789	43	1,1	121	3,3

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

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

<sup>3</sup> Fixed network lines in operation excluding lines for internal use and public telecommunications.

<sup>4</sup> In the fourth quarter of 2016, the number of fixed-network and broadband lines in the Netherlands grew as a result of the acquisition of Vodafone's fixed-network consumer business.



# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operational	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operational	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.630</b>	<b>17.827</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.105</b>	<b>18.646</b>	<b>5,8</b>
Other operating income		268	203	282	280	1.033	251	(6,3)
Changes in inventories		12	(6)	1	(19)	(12)	40	n.a.
Own capitalized costs		481	518	531	581	2.111	542	12,7
Goods and services purchased		(8.587)	(8.683)	(8.933)	(10.660)	(36.863)	(9.284)	(8,1)
Personnel costs		(3.813)	(3.702)	(3.578)	(3.731)	(14.824)	(3.887)	(1,9)
Other operating expenses		(828)	(700)	(873)	(729)	(3.130)	(758)	8,5
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.142)	(3.151)	(3.163)	(3.301)	(12.757)	(3.191)	(1,6)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.021</b>	<b>2.306</b>	<b>2.372</b>	<b>1.964</b>	<b>8.663</b>	<b>2.359</b>	<b>16,7</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	11,5	12,9	13,1	10,0	11,9	12,7	1,2p
Profit (loss) from financial activities		(215)	(746)	(531)	(831)	(2.323)	(1.355)	n.a.
of which: finance costs		(634)	(653)	(647)	(562)	(2.496)	(638)	(0,6)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.806</b>	<b>1.560</b>	<b>1.841</b>	<b>1.133</b>	<b>6.340</b>	<b>1.004</b>	<b>(44,4)</b>
Income taxes		(582)	(424)	(639)	(213)	(1.858)	0	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.224</b>	<b>1.136</b>	<b>1.202</b>	<b>920</b>	<b>4.482</b>	<b>1.004</b>	<b>(18,0)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		177	82	162	(53)	368	64	(63,8)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.047</b>	<b>1.054</b>	<b>1.040</b>	<b>973</b>	<b>4.114</b>	<b>939</b>	<b>(10,3)</b>

# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>5,8</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>3.125</b>	<b>621</b>	<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>(76,1)</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		252	65	169	(57)	429	62	(75,4)
= Profit (loss)		3.377	686	1.222	(2.181)	3.104	809	(76,0)
- Income taxes		(934)	(114)	(394)	(1)	(1.443)	78	n.a.
= Profit (loss) before income taxes = EBT		4.311	800	1.616	(2.180)	4.547	731	(83,0)
- Profit (loss) from financial activities		(214)	(746)	(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>4.525</b>	<b>1.546</b>	<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>(38,8)</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(3.142)	(3.151)	(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(1,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>7.667</b>	<b>4.697</b>	<b>5.334</b>	<b>4.846</b>	<b>22.544</b>	<b>5.963</b>	<b>(22,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	43,5	26,4	29,5	24,8	30,8	32,0	(11,5p)
- Special factors affecting EBITDA		2.504	(760)	(201)	(419)	1.124	412	(83,5)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>5.163</b>	<b>5.457</b>	<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>7,5</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	29,3	30,6	30,6	26,9	29,3	29,8	0,5p

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.630</b>	<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>5,8</b>
Other operating income		3.179	258	386	357	4.180	770	(75,8)
Changes in inventories		12	(6)	1	(19)	(12)	40	n.a.
Own capitalized costs		480	518	532	582	2.112	542	12,9
Goods and services purchased		(8.663)	(8.764)	(8.975)	(10.682)	(37.084)	(9.312)	(7,5)
Personnel costs		(4.062)	(4.365)	(3.836)	(4.200)	(16.463)	(3.964)	2,4
Other operating expenses		(909)	(761)	(879)	(735)	(3.284)	(761)	16,3
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.142)	(3.151)	(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(1,6)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>4.525</b>	<b>1.546</b>	<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>(38,8)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	25,7	8,7	11,9	4,8	12,5	14,9	(10,8p)
Profit (loss) from financial activities		(214)	(746)	(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	n.a.
of which: finance costs		(633)	(652)	(646)	(561)	(2.492)	(637)	(0,6)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>4.311</b>	<b>800</b>	<b>1.616</b>	<b>(2.180)</b>	<b>4.547</b>	<b>731</b>	<b>(83,0)</b>
Income taxes		(934)	(114)	(394)	(1)	(1.443)	78	n.a.
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>3.377</b>	<b>686</b>	<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>(76,0)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		252	65	169	(57)	429	62	(75,4)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>3.125</b>	<b>621</b>	<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>(76,1)</b>

# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>
Other operating income	1	2.911	55	104	77	3.147	519
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		(1)	0	1	1	1	0
Goods and services purchased		(76)	(81)	(42)	(22)	(221)	(28)
Personnel costs		(249)	(663)	(258)	(469)	(1.639)	(77)
Other operating expenses		(81)	(61)	(6)	(6)	(154)	(2)
Depreciation, amortization, and impairment losses		0	0	(15)	(608)	(623)	0
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>
Profit (loss) from financial activities		1	0	(9)	(2.286)	(2.294)	(685)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>2.505</b>	<b>(760)</b>	<b>(225)</b>	<b>(3.313)</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(272)</b>
Income taxes		(352)	310	245	212	415	78
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>2.153</b>	<b>(450)</b>	<b>20</b>	<b>(3.101)</b>	<b>(1.378)</b>	<b>(195)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		75	(17)	7	(4)	61	(2)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>2.078</b>	<b>(433)</b>	<b>13</b>	<b>(3.097)</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(193)</b>

1 Q1/2016: sale of stake in the EE joint venture. Q1/2017: sale of Strato



# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(407)</b>	<b>(805)</b>	<b>(305)</b>	<b>(496)</b>	<b>(2.013)</b>	<b>(107)</b>	<b>73,7</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(138)	(564)	(125)	(309)	(1.136)	5	n.a.
of which: expenses for severance payments		(59)	(57)	(83)	(95)	(294)	(35)	40,7
of which: expenses / income for partial retirement		(48)	(43)	(47)	(51)	(189)	(46)	4,2
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(3)	1	(3)	(7)	(12)	(1)	66,7
of which: Vivento transfer payments		(1)	0	0	(6)	(7)	0	n.a.
of which: restructuring charges		(34)	(29)	(9)	(9)	(81)	(12)	64,7
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(79)	(66)	4	38	(103)	8	n.a.
of which: others		(45)	(47)	(42)	(57)	(191)	(26)	42,2
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>2.911</b>	<b>55</b>	<b>104</b>	<b>77</b>	<b>3.147</b>	<b>519</b>	<b>(82,2)</b>
of which: income due to asset sales		2.911	54	104	49	3.118	519	(82,2)
of which: others		0	1	0	28	29	0	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(201)</b>	<b>(419)</b>	<b>1.124</b>	<b>412</b>	<b>(83,5)</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(15)</b>	<b>(608)</b>	<b>(623)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
of which: restructuring charges		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.
of which: others		0	0	1	(1)	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1</b>	<b>2.504</b>	<b>(760)</b>	<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>	<b>(83,5)</b>

1 Q1/2016: sale of stake in the EE joint venture. Q1/2017: sale of Strato

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q1 2016 €	Q2 2016 €	Q3 2016 €	Q4 2016 €	FY 2016 €	Q1 2017 €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(9)</b>	<b>(2.286)</b>	<b>(2.294)</b>	<b>(685)</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		<b>2.505</b>	<b>(760)</b>	<b>(225)</b>	<b>(3.313)</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(272)</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON TAXES</b>		<b>(352)</b>	<b>310</b>	<b>245</b>	<b>212</b>	<b>415</b>	<b>78</b>	<b>n.a.</b>
Tax effect of special factors within EBIT		16	316	84	132	548	28	75,0
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		(368)	(6)	161	80	(133)	50	n.a.
Other tax effects		0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON- CONTROLLING INTERESTS</b>		<b>75</b>	<b>(17)</b>	<b>7</b>	<b>(4)</b>	<b>61</b>	<b>(2)</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	<b>1</b>	<b>2.078</b>	<b>(433)</b>	<b>13</b>	<b>(3.097)</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(193)</b>	<b>n.a.</b>

1 Q1/2016: sale of stake in the EE joint venture. Q1/2017: sale of Strato

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		2016 millions of €	Total millions of €	Germany millions of	United States millions of	Europe millions of	Group Development millions of	System Solutions millions of	GHS millions of €	Total millions of	Germany millions of €	United States millions of	Europe millions of	System Solutions millions of	Group Development millions of €				
NET REVENUE	17.630	21	0	0	0	21	0	0	4	0	0	0	0	0	4	17	17.647	18.646	5.7
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	4.525	(6)	0	0	0	(6)	0	0	0	0	0	0	0	0	(6)	4.519	2.771	(38,7)	
Profit (loss) from financial activities	(214)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(214)	(2.040)	n.a.	
of which finance costs	(633)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(633)	(637)	0,6	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	4.311	(6)	0	0	0	(6)	0	0	0	0	0	0	0	0	(6)	4.305	731	(83,0)	
Income taxes	(934)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(934)	78	n.a.	
PROFIT (LOSS)	3.377	(6)	0	0	0	(6)	0	0	0	0	0	0	0	0	(6)	3.371	809	(76,0)	

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

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

	Note	Mar. 31 2016 millions of €	Jun. 30 2016 millions of €	Sep. 30 2016 millions of €	Dec. 31 2016 millions of €	Mar. 31 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>25.453</b>	<b>24.518</b>	<b>23.891</b>	<b>26.638</b>	<b>27.663</b>	<b>3,8</b>	<b>8,7</b>
Cash and cash equivalents		7.332	7.207	7.527	7.747	9.542	23,2	30,1
Trade and other receivables		8.894	8.825	8.607	9.362	9.093	(2,9)	2,2
Current recoverable income taxes		136	159	105	218	192	(11,9)	41,2
Other financial assets		4.829	4.172	4.194	5.713	4.907	(14,1)	1,6
Inventories		1.998	1.890	1.599	1.629	1.646	1,0	(17,6)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		409	463	250	372	148	(60,2)	(63,8)
Other assets		1.855	1.802	1.609	1.597	2.136	33,8	15,1
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>118.152</b>	<b>118.948</b>	<b>119.226</b>	<b>121.847</b>	<b>120.961</b>	<b>(0,7)</b>	<b>2,4</b>
Intangible assets		57.384	58.269	58.951	60.599	60.269	(0,5)	5,0
Property, plant and equipment		44.442	44.901	45.148	46.758	46.788	0,1	5,3
Investments accounted for using the equity method		811	782	782	725	722	(0,4)	(11,0)
Other financial assets		9.877	9.218	8.583	7.886	6.971	(11,6)	(29,4)
Deferred tax assets		5.119	5.208	5.136	5.210	5.477	5,1	7,0
Other assets		519	570	626	669	733	9,6	41,2
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>143.605</b>	<b>143.466</b>	<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>0,1</b>	<b>3,5</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Mar. 31 2016 millions of €	Jun. 30 2016 millions of €	Sep. 30 2016 millions of €	Dec. 31 2016 millions of €	Mar. 31 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>LIABILITIES</b>		<b>105.161</b>	<b>106.498</b>	<b>105.496</b>	<b>109.640</b>	<b>108.806</b>	<b>(0,8)</b>	<b>3,5</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>32.211</b>	<b>30.286</b>	<b>26.010</b>	<b>33.126</b>	<b>32.375</b>	<b>(2,3)</b>	<b>0,5</b>
Financial liabilities		13.876	12.570	8.959	14.422	14.871	3,1	7,2
Trade and other payables		9.867	9.442	8.893	10.441	8.983	(14,0)	(9,0)
Income tax liabilities		260	203	247	222	238	7,2	(8,5)
Other provisions		3.227	2.852	2.850	3.068	3.076	0,3	(4,7)
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		0	90	99	194	133	(31,4)	n.a.
Other liabilities		4.981	5.129	4.962	4.779	5.075	6,2	1,9
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>72.950</b>	<b>76.212</b>	<b>79.486</b>	<b>76.514</b>	<b>76.431</b>	<b>(0,1)</b>	<b>4,8</b>
Financial liabilities		48.185	50.361	53.349	50.228	50.402	0,3	4,6
Provisions for pensions and other employee benefits		8.369	8.818	9.091	8.451	8.293	(1,9)	(0,9)
Other provisions		3.027	3.155	3.189	3.320	3.285	(1,1)	8,5
Deferred tax liabilities		9.342	9.529	9.514	10.007	10.025	0,2	7,3
Other liabilities		4.027	4.349	4.343	4.508	4.427	(1,8)	9,9
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>38.444</b>	<b>36.968</b>	<b>37.621</b>	<b>38.845</b>	<b>39.818</b>	<b>2,5</b>	<b>3,6</b>
Issued capital		11.793	11.973	11.973	11.973	11.973	0,0	1,5
Capital reserves		52.399	53.288	53.348	53.356	53.349	(0,0)	1,8
Retained earnings incl. carryforwards		(36.187)	(39.007)	(39.174)	(38.727)	(35.971)	7,1	0,6
Total other comprehensive income		(1.470)	(1.958)	(2.459)	78	145	85,9	n.a.
Net profit (loss)		3.125	3.746	4.799	2.675	747	(72,1)	(76,1)
Treasury shares		(51)	(50)	(50)	(50)	(50)	0,0	2,0
Non-controlling interests		8.835	8.976	9.184	9.540	9.625	0,9	8,9
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>143.605</b>	<b>143.466</b>	<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>0,1</b>	<b>3,5</b>

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

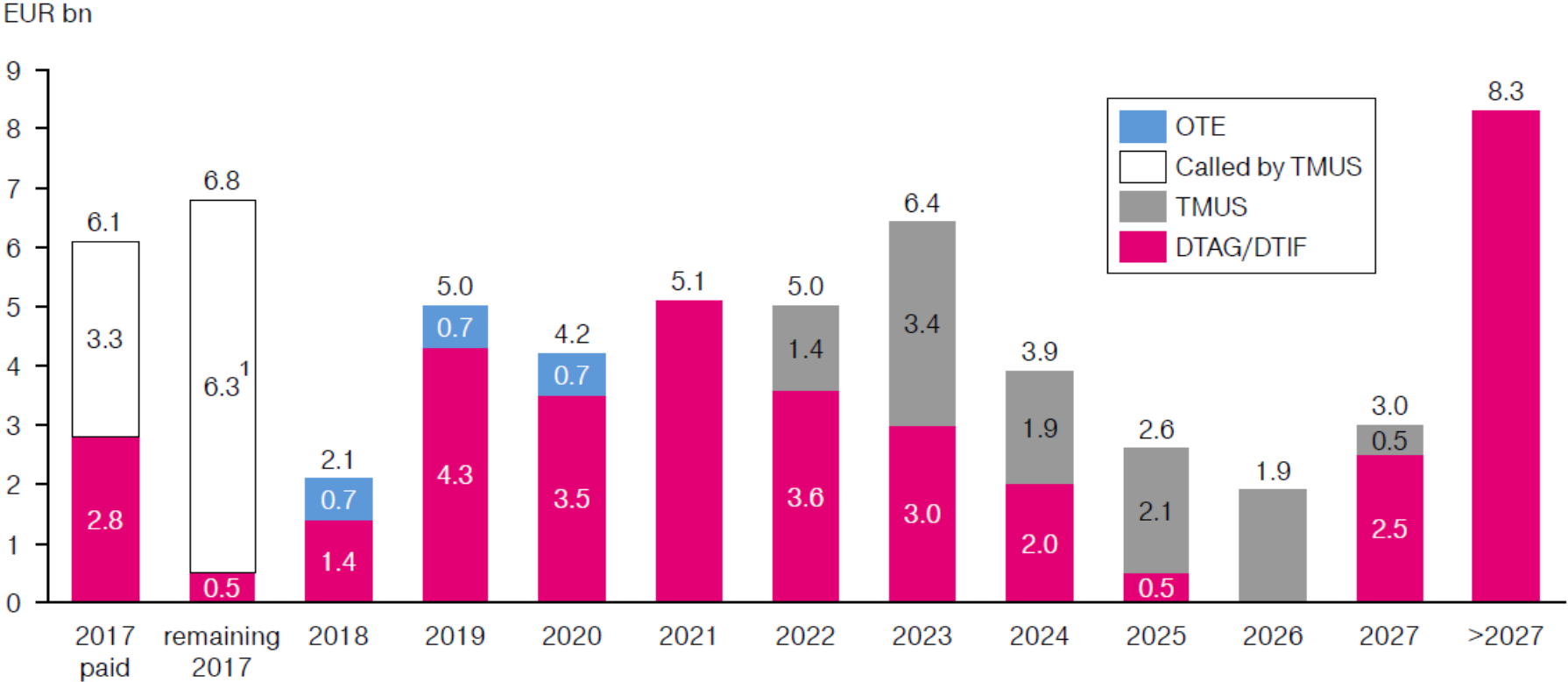
		2016 millions of €	2015 millions of €	2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	<b>1</b>	11.427	10.753	10.940	8.965	8.973
Plan assets		(2.990)	(2.744)	(2.498)	(1.973)	(1.680)
Others		14	19	23	14	19
Provision in balance sheet		8.451	8.028	8.465	7.006	7.312
<b>PENSION COSTS INCLUDED IN P&amp;L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)</b>						
		<b>396</b>	<b>442</b>	<b>445</b>	<b>388</b>	<b>511</b>
thereof included in EBITDA		230	285	220	160	197
thereof included in financial result		166	157	225	228	313
<b>CASH PAYMENTS FOR PENSIONS</b>						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		264	276	266	269	768
2) benefits paid through plan assets	<b>2</b>	32	31	30	42	45
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		375	386	298	366	375
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		639	662	564	635	1.143
cash payments included in free cash flow = 3)		375	386	298	366	375
<b>CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE 2015)</b>						
End of 2015		10.753				
pension costs included in P&L		451				
benefits paid		(375)				
actuarial losses/gains	<b>3</b>	698				
F/X		(24)				
Others		(76)				
End of 2016		11.427				

1 Increase in obligation 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".

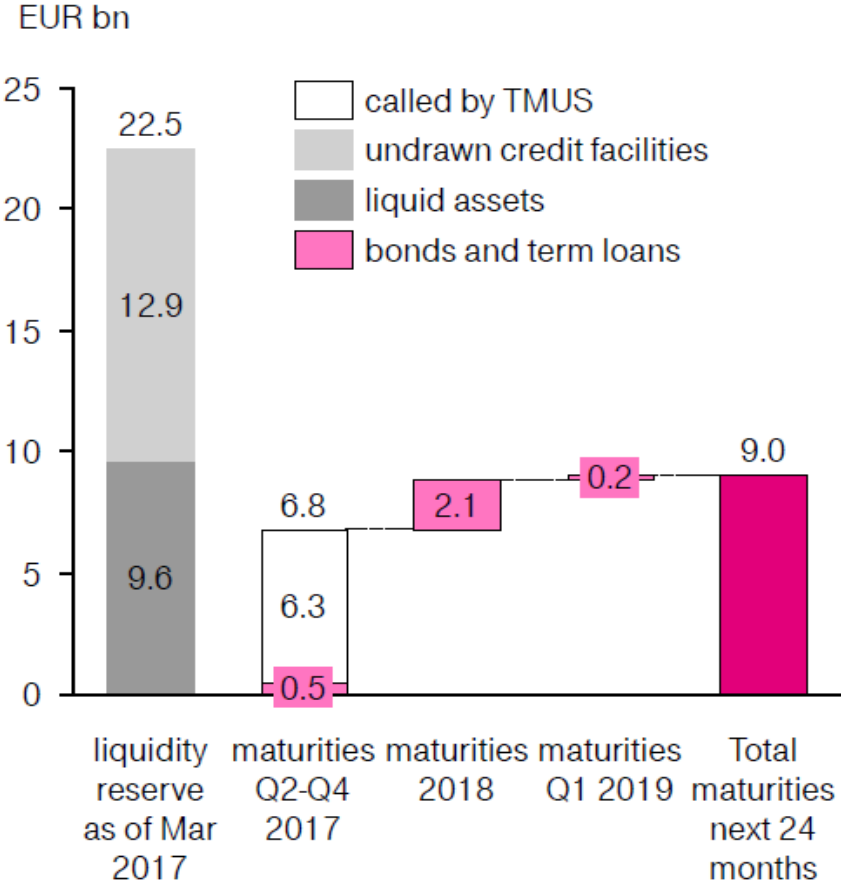
3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity.

# WELL-BALANCED MATURITY PROFILE AS OF MARCH 31, 2017



<sup>1</sup>settled in April 2017

# STRONG LIQUIDITY PROFILE AS OF MARCH 31, 2017



- EUR 12.9 bn firm bilateral lines available
  - unconditionally committed
  - no MAC clauses
  - diversified: 22 banks
  - 3 year tenor, staggered maturities
  
- CPs outstanding EUR 0.0 bn
- residual amount EUR 12.9 bn
- Maturities of next 24 months covered



# DT/TMUS FUNDING - CREDIT POSITIVE FOR DT

## DT's funding support as of March 31<sup>st</sup> 2017

---

- USD 5.6bn unsecured HY bonds (disbursed)
- USD 4.0bn unsecured HY bond purchase commitment (to be disbursed in May 2017)
- USD 2.5bn Revolving Credit Facility, thereof 1.5bn secured (undrawn)
- USD 4.0bn secured term loan (disbursed)
- USD 1.0bn unsecured HY bond purchase commitment (to be disbursed 50/50% in April and September 2017)

---

**USD 17.1bn total inter-company financing, thereof 5.5bn secured**

## Positive credit implications

---

- Results in significant interest costs savings
- DT in preferential creditor position due to large portion of secured financing
- Eliminates structural subordination issues with rating agencies

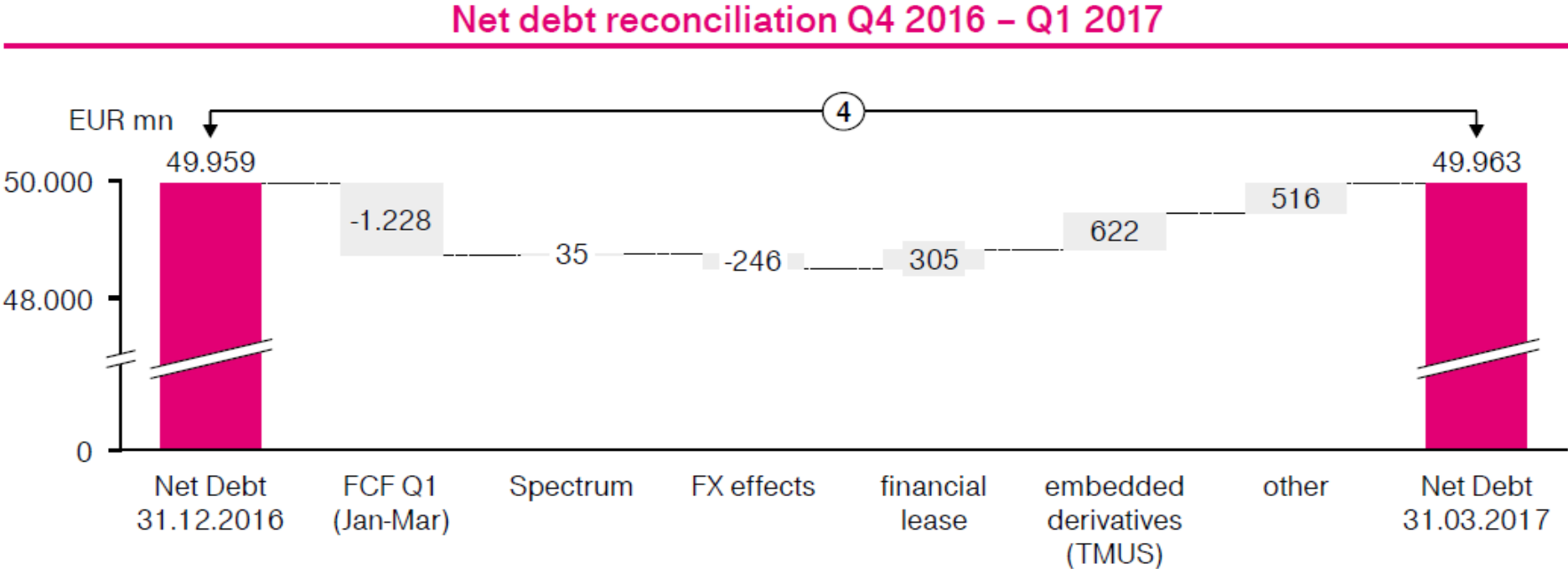
# GROUP

## NET DEBT

	Note	Mar. 31, 2016 millions of €	Jun. 30, 2016 millions of €	Sep. 30, 2016 millions of €	Dec. 31, 2016 millions of €	Mar. 31, 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		48.677	49.707	49.014	50.090	52.791	5,4	8,5
Other financial liabilities		11.856	11.112	11.673	12.576	10.860	(13,6)	(8,4)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>60.533</b>	<b>60.819</b>	<b>60.687</b>	<b>62.666</b>	<b>63.651</b>	<b>1,6</b>	<b>5,2</b>
Cash and cash equivalents		7.332	7.207	7.527	7.747	9.542	23,2	30,1
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		2.666	99	99	10	7	(30,0)	n.a.
Other financial assets		2.932	4.821	4.577	4.950	4.139	(16,4)	41,2
<b>NET DEBT</b>		<b>47.603</b>	<b>48.692</b>	<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>0,0</b>	<b>5,0</b>

# GROUP

## Net Debt Development Q1 2017



# DT GROUP

## CASH CAPEX

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>								
Germany		873	885	1.045	1.228	4.031	1.005	15,1
United States		1.756	1.251	1.671	1.177	5.855	1.442	(17,9)
Europe		940	371	876	413	2.600	475	(49,5)
Systems Solutions		78	96	85	143	402	86	10,3
Group Development		93	40	69	69	271	81	(12,9)
Group Headquarters & Group Services		227	207	222	279	936	242	6,6
Reconciliation		(71)	(147)	(84)	(153)	(455)	(51)	(28,2)
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>3.896</b>	<b>2.703</b>	<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>(15,8)</b>
- thereof spectrum investment		1.065	39	1.146	432	2.682	35	(96,7)

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
Net profit (loss)		3.125	621	1.053	(2.124)	2.675	747	(76,1)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		252	65	169	(57)	429	62	(75,4)
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>3.377</b>	<b>686</b>	<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>(76,0)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		3.142	3.151	3.178	3.909	13.380	3.191	1,6
Income tax expense/(benefit)		934	114	394	1	1.443	(78)	n.a.
Interest (income) and interest expenses		633	652	646	561	2.492	637	0,6
Other financial (income) expense		(417)	93	(107)	2.503	2.072	1.406	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		(2)	1	1	53	53	(4)	(100,0)
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(6)	(1)	0	0	(7)	(519)	n.a.
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method (EE)		(2.507)	(55)	12	(41)	(2.591)	0	n.a.
Other non-cash transactions		91	73	94	58	316	119	30,8
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(410)	11	(108)	12	(495)	(33)	92,0
Change in assets carried as working capital		(417)	251	410	(1.244)	(1.000)	358	n.a.
Change in provisions		(92)	(302)	(14)	174	(234)	(70)	23,9
Change in other liabilities carried as working capital		128	(320)	(580)	262	(510)	(531)	n.a.
Income taxes received (paid)		(132)	(135)	(113)	(147)	(527)	(80)	39,4
Dividends received		175	5	150	1	331	75	(57,1)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	289	0	0	289	0	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.497</b>	<b>4.513</b>	<b>5.185</b>	<b>3.921</b>	<b>18.116</b>	<b>5.280</b>	<b>17,4</b>
Interest received (paid)		(1.001)	(582)	(628)	(372)	(2.583)	(926)	7,5
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.496</b>	<b>3.931</b>	<b>4.557</b>	<b>3.549</b>	<b>15.533</b>	<b>4.355</b>	<b>24,6</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.674)	(2.611)	(2.653)	(2.656)	(10.594)	(3.127)	(16,9)
Intangible assets		(1.707)	(824)	(1.862)	(1.209)	(5.602)	(718)	57,9
Property, plant and equipment		(2.032)	(1.826)	(1.937)	(1.879)	(7.674)	(2.444)	(20,3)
Spectrum investment		1.065	39	1.146	432	2.682	35	(96,7)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>		<b>822</b>	<b>1.320</b>	<b>1.904</b>	<b>893</b>	<b>4.939</b>	<b>1.228</b>	<b>49,4</b>

# DT GROUP PERSONNEL

AT REPORTING DATE	Note	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31 2017	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2016	2016		prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		68.506	67.594	66.677	65.452	64.973	(479)	(0,7)	(3.533)	(5,2)
United States		43.445	43.541	44.148	44.820	42.925	(1.895)	(4,2)	(520)	(1,2)
Europe		47.915	47.224	46.576	46.808	47.378	570	1,2	(537)	(1,1)
Systems Solutions		37.420	37.191	37.342	37.472	37.839	367	1,0	419	1,1
Group Development		2.763	2.734	2.708	2.572	2.549	(23)	(0,9)	(214)	(7,7)
Group Headquarters & Group Services		23.272	22.536	21.804	21.216	20.884	(332)	(1,6)	(2.388)	(10,3)
<b>GROUP</b>		<b>223.320</b>	<b>220.821</b>	<b>219.254</b>	<b>218.341</b>	<b>216.548</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(6.772)</b>	<b>(3,0)</b>
of which: Domestic		110.063	108.266	106.620	104.662	104.231	(431)	(0,4)	(5.832)	(5,3)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		18.810	17.789	16.656	15.999	15.871	(128)	(0,8)	(2.939)	(15,6)
of which: International		113.258	112.555	112.634	113.679	112.317	(1.362)	(1,2)	(941)	(0,8)

AVERAGE	Note	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1 2017	Change compared to	
		2016	2016	2016	2016		prior year	
Germany		68.614	67.680	66.800	66.009	65.040	(3.574)	(5,2)
United States		43.333	43.319	43.883	44.262	43.497	164	0,4
Europe		48.140	47.475	46.500	46.766	47.130	(1.010)	(2,1)
Systems Solutions		37.397	37.213	37.234	37.404	37.840	443	1,2
Group Development		2.758	2.749	2.713	2.594	2.599	(159)	(5,8)
Group Headquarters & Group Services		23.171	22.842	21.899	21.576	20.920	(2.251)	(9,7)
<b>GROUP</b>		<b>223.413</b>	<b>221.278</b>	<b>219.029</b>	<b>218.610</b>	<b>217.026</b>	<b>(6.387)</b>	<b>(2,9)</b>
of which: Domestic		110.076	108.703	106.785	105.607	104.342	(5.734)	(5,2)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		18.617	18.122	16.788	16.361	15.906	(2.711)	(14,6)
of which: International		113.337	112.575	112.244	113.003	112.684	(653)	(0,6)

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q1 2016 1 €	Q2 2016 1 €	Q3 2016 1 €	Q4 2016 1 €	FY 2016 1 €	Q1 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,10248	1,12935	1,11651	1,07782	1,10662	1,06469
British pound (GBP)	0,77064	0,78663	0,84983	0,86825	0,81965	0,86005
Czech korunas (CZK)	27,03853	27,03886	27,02924	27,02775	27,03349	27,02065
Croatian kunas (HRK)	7,61730	7,50410	7,49342	7,52327	7,53365	7,46718
Hungarian forints (HUF)	311,96814	313,28402	310,99477	309,38976	311,39281	309,09362
Macedonian Denar (MKD)	61,58257	61,61680	61,59835	61,57615	61,59350	61,56872
Polish Zloty (PLN)	4,36466	4,37031	4,33814	4,38094	4,36308	4,32077
Romanian leu (RON)	4,49187	4,49802	4,46495	4,50832	4,49035	4,52137

## END OF PERIOD

	Mar. 31 2016 1 €	Jun. 30 2016 1 €	Sep. 30 2016 1 €	Dec. 31 2016 1 €	Mar. 31 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,13880	1,11055	1,11640	1,05405	1,06830
British pound (GBP)	0,79120	0,82775	0,86160	0,85515	0,85580
Czech korunas (CZK)	27,05150	27,13050	27,02150	27,01943	27,02700
Croatian kunas (HRK)	7,52650	7,52885	7,52305	7,55583	7,43710
Hungarian forints (HUF)	313,94500	317,04500	309,86000	309,96987	307,89500
Macedonian Denar (MKD)	61,59500	61,58500	61,58000	61,57000	61,57000
Polish Zloty (PLN)	4,25760	4,43565	4,31830	4,41368	4,22070
Romanian leu (RON)	4,47140	4,52390	4,45380	4,54055	4,55275

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





# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operational	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operational	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

## GERMANY

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	1	5.385	5.348	5.485	5.565	21.784	5.397	0,2
<b>NET REVENUE</b>	1	5.062	5.010	5.134	5.210	20.415	5.069	0,1
<b>EBITDA</b>		2.052	2.078	2.095	2.013	8.237	2.070	0,9
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,1	38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	0,3p
Depreciation, amortization and impairment losses		(921)	(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(1,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.131	1.144	1.183	1.076	4.534	1.135	0,4
<b>CASH CAPEX</b>		873	885	1.045	1.228	4.031	1.005	15,1
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.179	1.193	1.050	785	4.206	1.065	(9,7)

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		5.385	5.338	5.485	5.565	21.774	5.397	0,2
<b>NET REVENUE</b>		5.062	5.000	5.134	5.210	20.405	5.069	0,1
<b>EBITDA</b>		1.894	1.699	1.972	1.763	7.327	2.021	6,7
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	35,2	31,8	36,0	31,7	33,7	37,4	2,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(921)	(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(1,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		973	765	1.060	826	3.624	1.086	11,6
<b>CASH CAPEX</b>		873	885	1.045	1.228	4.031	1.005	15,1
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.021	814	927	535	3.296	1.016	(0,5)

1 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

# GERMANY

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.385</b>	<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>0,2</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>1</b>	<b>5.385</b>	<b>5.348</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.784</b>	<b>5.397</b>	<b>0,2</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		973	765	1.060	826	3.624	1.086	11,6
- Depreciation, amortization and impairment losses		(921)	(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(1,5)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.894</b>	<b>1.699</b>	<b>1.972</b>	<b>1.763</b>	<b>7.327</b>	<b>2.021</b>	<b>6,7</b>
EBITDA margin	%	35,2	31,8	36,0	31,7	33,7	37,4	2,2p
- Special factors affecting EBITDA		(158)	(379)	(123)	(250)	(910)	(49)	69,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.052</b>	<b>2.078</b>	<b>2.095</b>	<b>2.013</b>	<b>8.237</b>	<b>2.070</b>	<b>0,9</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	38,1	38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	0,3p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(158)</b>	<b>(379)</b>	<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>69,0</b>
- of which personnel		(144)	(355)	(117)	(238)	(854)	(37)	74,3
- of which other		(14)	(24)	(6)	(12)	(56)	(12)	14,3
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(158)</b>	<b>(379)</b>	<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>69,0</b>
- of which personnel		(144)	(355)	(117)	(238)	(854)	(37)	74,3
- of which other		(14)	(24)	(6)	(12)	(56)	(12)	14,3

1 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

# GERMANY

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	Change %	
<b>GERMANY</b>								
<b>ACCESS LINES</b>								
Fixed network	(000)	1	20.093	19.971	19.873	19.786	19.648	(2,2)
retail IP-based	(000)	1	7.470	7.958	8.435	9.042	9.801	31,2
Broadband	(000)	1	12.706	12.770	12.835	12.922	12.989	2,2
Fiber	(000)	1,2	3.286	3.577	3.857	4.250	4.693	42,8
TV (incl. IPTV, SAT)	(000)	1	2.736	2.777	2.818	2.879	2.955	8,0
ULLs	(000)	1	7.867	7.648	7.431	7.195	6.952	(11,6)
Wholesale bundled	(000)	1	206	192	179	165	148	(28,2)
Wholesale unbundled	(000)	1	3.319	3.621	3.905	4.212	4.554	37,2
Fiber	(000)		1.741	2.028	2.274	2.555	2.887	65,8
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>								
		<b>3</b>						
Total	(000)		40.643	41.138	41.461	41.849	42.114	3,6
- contract	(000)		23.940	24.096	24.705	25.219	25.270	5,6
- prepaid	(000)		16.703	17.042	16.756	16.630	16.844	0,8

1 Figures do not add up.

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

3 As of 1 January 2017 business customers are effected by two adjustments. At contract, customers are now shown without test cards (minus 41k) and at prepaid, there has been a system integration (plus 180k). Prior year figures have not been adjusted accordingly.

# GERMANY

## REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.385</b>	<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>0,2</b>
<b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>		<b>2.411</b>	<b>2.420</b>	<b>2.394</b>	<b>2.434</b>	<b>9.659</b>	<b>2.392</b>	<b>(0,8)</b>
of which Fixed Revenues		1.755	1.753	1.745	1.739	6.992	1.734	(1,2)
Voice only revenues		459	450	439	429	1.776	420	(8,5)
Broadband revenues		993	995	994	993	3.976	986	(0,7)
TV revenues		303	308	312	317	1.240	328	8,3
of which Variable Revenues		226	225	216	213	880	198	(12,4)
of which Revenues from add-on options		51	49	48	48	196	46	(9,8)
thereof revenues from voice centric options		17	16	15	14	62	14	(17,6)
thereof revenues from broadband centric options		17	17	16	16	66	16	(5,9)
thereof revenues from TV centric options		17	17	17	17	68	17	0,0
of which Revenues from devices (fixed line)		117	115	121	124	478	127	8,5
thereof revenues from sale of devices and accessories (Fixed line)		32	29	33	33	127	32	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.941</b>	<b>1.887</b>	<b>2.054</b>	<b>2.072</b>	<b>7.955</b>	<b>1.972</b>	<b>1,6</b>
of which Service Revenues		1.649	1.656	1.697	1.667	6.669	1.635	(0,8)
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>	<b>1</b>	<b>848</b>	<b>855</b>	<b>850</b>	<b>855</b>	<b>3.407</b>	<b>848</b>	<b>0,0</b>
of which access full ULL		265	258	246	238	1.007	231	(12,8)
of which bundled and unbundled access line		199	239	226	239	903	257	29,1
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>53</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>52</b>	<b>205</b>	<b>49</b>	<b>(7,5)</b>
<b>OTHERS</b>	<b>1</b>	<b>133</b>	<b>126</b>	<b>137</b>	<b>151</b>	<b>546</b>	<b>136</b>	<b>2,3</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.385</b>	<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>0,2</b>
Consumer		2.922	2.863	2.967	2.988	11.739	2.918	(0,1)
Business customers		1.447	1.451	1.489	1.537	5.923	1.465	1,2
Wholesale	1	930	941	933	938	3.742	926	(0,4)
Others	1	86	83	96	102	370	88	2,3

1 Revenues Q2/16 not adjusted for special factors related to settlement agreements.

# GERMANY

## MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	1,5	1,7	1,4	1,6	1,6	1,9	0,4p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	(€)	<b>82</b>	<b>76</b>	<b>73</b>	<b>81</b>	<b>78</b>	<b>73</b>	<b>(11,0)</b>
- contract	(€)	124	109	96	112	110	97	(21,8)
- prepaid	(€)	14	13	17	14	15	26	85,7
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	(€)	<b>252</b>	<b>302</b>	<b>238</b>	<b>275</b>	<b>266</b>	<b>254</b>	<b>0,8</b>
<b>ARPU</b>	(€)	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>
- contract	(€)	21	21	21	20	21	20	(4,8)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>88</b>	<b>90</b>	<b>89</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>(20,5)</b>
- contract	(min)	138	141	140	137	139	138	(25,5)

# GERMANY

## Magenta Mobil

Magenta Mobil PLANS IN €	S	M	L	L Plus
Monthly charge (without handset)	34.95	44.95	54.95	79.95
Monthly charge (with handset)	44.95	54.95	64.95	---
Monthly charge (with top handset)	54.95	64.95	74.95	99.95
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max	max
- Data Volume until speed step down	1 GB	3 GB	6 GB	10 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Streaming	---	StreamOn Music	StreamOn Music & Video	StreamOn Music & Video
VoIP	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	---	---	---	100
International SMS (pieces)	---	---	---	100
HotSpot Flatrate	free	free	free	free
MultiSim	---	---	---	free <sup>2</sup>
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	free (EU)	free (EU)
Fixed line number	---	---	---	free
Activation fee	29.95	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months	24 months

<sup>1</sup> voice and sms within all german networks (mobile and fixed network).

<sup>2</sup> up to two MultiSIM bookable.

# GERMANY

## Magenta Mobil Premium

Premium PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	XL PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	84.95	109.95	199,95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max
- Data Volume until speed step down	6 GB	10 GB	flat
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Streaming	StreamOn Music & Video	StreamOn Music & Video	n.r.
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes) <sup>2</sup>	—	100	flat
International SMS (pieces)	—	100	flat
HotSpot Flatrate	free	free	free
MultiSim	—	free <sup>3</sup>	free <sup>3</sup>
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	free (EU Plus)
Fixed line number	—	free	—
Activation fee	29.95	29.95	29.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

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

2 EU and Country Group 2

3 up to two MultiSIM bookable.

4 incl. 50 MB.



# GERMANY

## Mobile Options

<b>StreamOn</b>	<b>StreamOn Music</b>	<b>StreamOn Music &amp; Video</b>	<b>MagentaEINS StreamOn Music &amp; Video Max</b>
Monthly charge	0	0	0
Description	Music Streaming zero-rating for connected partners	Music & Video Streaming zero-rating for connected partners, mobile optimized	Music & Video Streaming zero-rating for connected partners, high resolution
Booking restrictions	Starting with MagentaMobil M /MagentaMobil M Friends / FamilyCard M	Starting with MagentaMobil L /MagentaMobil L Friends / FamilyCard L	Only MagentaEINS: Starting with MagentaMobil M /MagentaMobil M Friends / FamilyCard M
<b>INTERNATIONAL OPTIONS IN €</b>	<b>ALL INCLUSIVE (ROAMING)</b>	<b>INTERNATIONAL 100 or 400</b>	<b>INTERNATIONAL SMS 100</b>
Monthly charge	5.00	9.95 or 29.95	9.95
Description	Use your flat (voice, SMS & data) tarif in Europe	100 or 400 min. mobile and fixed Network to european countries.	100 SMS to EU
<b>VOICE OPTIONS IN €</b>	<b>FAMILY</b>	<b>FIXED LINE NUMBER</b>	
Monthly charge	4.95	4.95	
Description	free calls between 4 mobil numbers (onnet) and to one fixed line number.	fixed line number and call forwarding from this number.	
<b>ADDITIONAL DATA VOLUME OPTIONS IN €</b>	<b>Data S</b>	<b>Data M</b>	<b>Data L</b>
Monthly charge	9.95	14.95	24.95
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB
<b>OTHER OPTIONS IN €</b>	<b>MULTISIM</b>	<b>DayFlat unlimited</b>	
Monthly charge	4.95	4.95	
Description	up to two MultiSIM bookable.	Data Full Flat for 24h	
<b>ADDITIONAL DATA PACKAGES IN €</b>	<b>MultiData S</b>	<b>MultiData M</b>	<b>MultiData L</b>
Monthly charge	10€	15€	25€
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB
Description	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable

# GERMANY

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

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. Regular price €39.95

4 Promotional price. Regular price €49.95

5 Promotional price. Regular price €69.95

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

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE

MAGENTA ZUHAUSE IN €	ZUHAUSE XS <sup>1</sup>	ZUHAUSE S <sup>1</sup>	ZUHAUSE M <sup>1</sup>	ZUHAUSE L <sup>1</sup>
	29.95	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>
	16 Mbit/s bandwidth 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 <sup>5</sup> flat rate Internet usage flat rate voice usage
<b>ENTERTAIN</b>				
START TV	–		2.00 <sup>3</sup>	
ENTERTAIN TV	–		10.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN COMFORT SAT	–		10.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS	–		15.00 <sup>3,4</sup>	
ENTERTAIN SAT	–	5.00 <sup>2</sup>		–
<b>CITY, DLD</b>			<b>CENT/MINUTE</b>	
Peak/Off peak	2.9 ct		0 ct	
international			from 2.9 ct	
fixed to mobile			19.0 ct	
<b>CALLING PLANS</b>				
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum charge		
fixed to T-Mobile flatrate			14.95	
fixed to mobile flatrate			19.95	
CountryFlat 1			3.94	
CountryFlat 2			14.95	
Set-up			69.95 (non-recurring charge)	

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

2 Promotional price for new broadband customers: -€15.00/-€20.00/-€25.00 for the first 12 months (ZUHAUSE S/M/L); -€5.00 for the first 12 months in combination with Entertain Sat

3 Additional (footnote 2) promotional price for new broadband customers: -€5.00 for the first 24 months (ZUHAUSE S) / ongoing (ZUHAUSE M&L); Start TV for free for the first 12 months

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

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

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

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

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

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID IN €	ZUHAUSE S <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE M <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE L <sup>1</sup> HYBRID
	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>
	16 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth <sup>3</sup> + 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
<b>ENTERTAIN</b>			
ENTERTAIN TV		10.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS		15.00 <sup>4,5</sup>	
<b>CITY, DLD</b>		<b>CENT/MINUTE</b>	
national		0 ct	
international		from 2.9 ct	
fixed to mobile		19.0 ct	
<b>CALLING PLANS</b>			
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum	
fixed to T-Mobile flatrate		14.95	
fixed to mobile flatrate		19.95	
CountryFlat 1		3.94	
CountryFlat 2		14.95	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

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

2 Promotional price for new broadband customers: -€15.00/-€20.00/-€25.00 for the first 12 months (ZUHAUSE S/M/L Hybrid)

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

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

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

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

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

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

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

# GERMANY

## SINGLE PLAY

SINGLE PLAY IN €	CALL START <sup>1</sup>	CALL BASIC <sup>1,2</sup>	CALL COMFORT <sup>1</sup>
	20.95	20.95	30.95
	Standard, voice usage per minute	Standard, voice usage per minute, up to 120 minutes included within Germany	Standard, 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	
fixed to mobile flatrate		€19.95 per month	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

1 Standard; Universal + €8

2 Universal up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

# GERMANY

## MAGENTA EINS

Valid from 19th of April 2017

MAGENTA EINS <sup>1</sup> IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	39.90 <sup>2</sup>	59.85 <sup>2</sup>	74.85 <sup>2</sup>
Fixed Line	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 16 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 50 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks, including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 100 Mbit/s download speed.
Mobile	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 1 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 3 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany. 6 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.
TV	"EntertainTV mobil" included without extra charge.	EntertainTV incl. HD Receiver 500 GB Memory, including more than 20 channels in HD quality. "EntertainTV mobil" included without extra charge.	EntertainTV Plus incl. HD Receiver 500 GB Memory, including more than 45 channels in HD quality. "EntertainTV mobil" included without extra charge.
MagentaEINS StreamOn Music&Video Max		Music &Video Streaming zero-rating for connected partners, high resolution	Music &Video Streaming zero-rating for connected partners, high resolution
Set-up	Service fee of 69,95€ for new fixed line & 29,95€ for new mobile contract.		
Duration of contract	24 months for new costumers; duration depends otherwise on fixed network and/or on mobile network contract conditions		
Handsets, options, calling plans, etc.	Available based on comparable mobile and fixed line stand-alone offers.		

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

2 Promotional price in the first 12 months for new customers; Regular price € 59.90 (S), €84.85 (M) and €104,85 (L). Prices might vary in online channel due to special online discounts.

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

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

For general terms & conditions and further details, please visit: [www.telekom.de](http://www.telekom.de). All prices in € and include VAT.

# FIXED NETWORK

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

TERMINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.24	0.10	0.24	0.10
Single transit	0.26	0.10	0.26	0.10
Double transit national	0.26	0.10	0.26	0.10
ORIGINATION FEES IN CENT/MIN.	PEAK (9:00-18:00), OLD	PEAK (9:00-18:00), NEW <sup>1</sup>	OFF-PEAK (18:00-9:00), OLD	OFF-PEAK (18:00-9:00), NEW <sup>1</sup>
Local	0.24	0.23	0.24	0.23
Single transit	0.35	0.23	0.35	0.23
Double transit national	0.41	0.23	0.41	0.23
FULLY UNBUNDLED ("ULL")	OLD		NEW	
One time fee	29.78 <sup>2</sup>		27.11 <sup>3</sup>	
Monthly fee	10.19 <sup>4</sup>		10.02 <sup>5</sup>	
PARTIALLY UNBUNDLED ("LINE SHARING")	OLD		NEW	
One time fee	34.13 <sup>11</sup>		34.23 <sup>12</sup>	
Monthly fee	1.68 <sup>6</sup>		1.78 <sup>7</sup>	
IP-BSA ADSL SHARED (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		44.87 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		8.12 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA ADSL STAND ALONE (CLASSIC)	OLD		NEW	
One time fee	--		47.68 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		18.20 <sup>8,9</sup>	
IP-BSA VDSL (until 50 Mbit/s) <sup>10</sup> STAND ALONE (CLASSIC)	OLD (IN €)		NEW (IN €)	
One time fee	--		46.43 <sup>8,9</sup>	
Monthly fee	--		25.32 <sup>8,9</sup>	

1 Prices are valid from Jan. 01, 2017 to Dec. 31, 2018.

2 Depending on complexity – valid to Sep. 30, 2016.

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

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

5 Twisted pair copper access line valid to Jun. 30, 2019.

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid from Jul. 01, 2014.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011 .

10 Monthly fee for VDSL Vectoring (over 50 to 100

Mbit/s): 29.52 €. Launch Aug. 01, 2014.

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

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





# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operationals	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operationals	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

# UNITED STATES

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>7.816</b>	<b>8.195</b>	<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>1.908</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>25,1</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	24,4	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	2,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.312)	(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(5,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		596	870	841	972	3.279	999	67,6
<b>CASH CAPEX</b>	<b>2</b>	<b>1.200</b>	<b>1.211</b>	<b>1.042</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.409</b>	<b>17,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	<b>2</b>	<b>708</b>	<b>961</b>	<b>1.114</b>	<b>1.579</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>38,0</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>7.816</b>	<b>8.195</b>	<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.268</b>	<b>2.123</b>	<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>5,4</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	29,0	25,9	27,1	24,7	26,6	26,6	(2,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.312)	(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(5,7)
Profit (loss) from operations = EBIT		956	821	926	982	3.685	1.003	4,9
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.756</b>	<b>1.251</b>	<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>(17,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>512</b>	<b>872</b>	<b>570</b>	<b>1.158</b>	<b>3.112</b>	<b>948</b>	<b>85,2</b>

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, EUR (85mn) in Q3/16, EUR (10mn) in Q4/16 and EUR (4mn) in Q1/17.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 556mn in Q1/16, EUR 40mn in Q2/16, EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16 and EUR 33mn in Q1/17.

# UNITED STATES

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		956	821	926	982	3.685	1.003	4,9
- Depreciation, amortization and impairment losses		(1.312)	(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(5,7)
<b>= EBITDA</b>		<b>2.268</b>	<b>2.123</b>	<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>5,4</b>
EBITDA margin	%	29,0	25,9	27,1	24,7	26,6	26,6	(2,4p)
- Special factors affecting EBITDA		360	(49)	85	10	406	4	(98,9)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>1.908</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>25,1</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	24,4	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	2,2p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>360</b>	<b>(49)</b>	<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>
- of which personnel		(7)	(2)	(1)	(1)	(11)	(1)
- of which other		367	(47)	86	11	417	5
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>360</b>	<b>(49)</b>	<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>
- of which personnel		(7)	(2)	(1)	(1)	(11)	(1)
- of which other		367	(47)	86	11	417	5

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, EUR (85mn) in Q3/16, EUR (10mn) in Q4/16 and EUR (4mn) in Q1/17.

# UNITED STATES <sup>4</sup>

## OPERATIONAL

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>65.503</b>	<b>67.384</b>	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>10,8</b>	
Branded postpaid	('000)	32.736	33.626	33.230	34.427	34.427	35.341	8,0	
Branded prepay	('000)	18.438	18.914	19.272	19.813	19.813	20.199	9,6	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>51.174</b>	<b>52.540</b>	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>8,5</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>14.329</b>	<b>14.844</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>19,0</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>2.221</b>	<b>1.881</b>	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>(48,6)</b>	
Branded postpaid	('000)	1.041	890	969	1.197	4.097	914	(12,2)	
Branded prepay	('000)	807	476	684	541	2.508	386	(52,2)	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.848</b>	<b>1.366</b>	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>(29,7)</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>373</b>	<b>515</b>	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>n.a.</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>0,1</b>	
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	(0,1)	
- Branded prepay	(%)	3,8	3,9	3,8	3,9	3,9	4,0	0,2	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>7.816</b>	<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>14,9</b>	
Service revenue	(€ million)	<b>1</b>	5.870	5.982	6.258	6.602	24.712	6.783	15,6
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>1.908</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>25,1</b>	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	24,4	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	2,2p	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	32,5	36,3	34,5	35,2	34,6	35,2	2,7p	
<b>BLENDED ARPU</b>	(€)	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>6,7</b>	
- Branded postpaid	(€)	40	39	40	42	40	42	5,0	
- Branded prepay	(€)	34	33	34	35	34	36	5,9	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>3,0p</b>	
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>1.756</b>	<b>1.251</b>	<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>(17,9)</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>1.200</b>	<b>1.211</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.409</b>	<b>17,4</b>	
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>708</b>	<b>961</b>	<b>1.114</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>38,0</b>	

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (360mn) in Q1/16, EUR 49mn in Q2/16, EUR (85mn) in Q3/16, EUR (10mn) in Q4/16 and EUR (4mn) in Q1/17.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 556mn in Q1/16, EUR 40mn in Q2/16, EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16 and EUR 33mn in Q1/17.

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

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

For plan details see:

<https://prepaid-phones.t-mobile.com/simple-choice-prepaid-plans>

<https://prepaid-phones.t-mobile.com/prepaid-monthly-plans>

<https://explore.t-mobile.com/t-mobile-one>

<https://www.metropcs.com/shop/plans>

# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>65.503</b>	<b>67.384</b>	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>10,8</b>
Branded postpaid	('000)	32.736	33.626	33.230	34.427	34.427	35.341	8,0
Branded prepay	('000)	18.438	18.914	19.272	19.813	19.813	20.199	9,6
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>51.174</b>	<b>52.540</b>	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>8,5</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>14.329</b>	<b>14.844</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>19,0</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>2.221</b>	<b>1.881</b>	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>(48,6)</b>
Branded postpaid	('000)	1.041	890	969	1.197	4.097	914	(12,2)
Branded prepay	('000)	807	476	684	541	2.508	386	(52,2)
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.848</b>	<b>1.366</b>	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>(29,7)</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>373</b>	<b>515</b>	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>n.a.</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>0,1</b>
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	(0,1)
- Branded prepay	(%)	3,8	3,9	3,8	3,9	3,9	4,0	0,2
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>8.619</b>	<b>9.256</b>	<b>9.244</b>	<b>10.175</b>	<b>37.294</b>	<b>9.563</b>	<b>11,0</b>
Service revenue	(USD million)	1	6.472	6.756	6.985	27.328	7.221	11,6
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>2</b>	<b>2.104</b>	<b>2.453</b>	<b>2.406</b>	<b>9.465</b>	<b>2.540</b>	<b>20,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	24,4	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	2,2p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	32,5	36,3	34,4	35,2	34,6	35,2	2,7p
<b>BLENDED ARPU</b>	(USD)	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>0,0</b>
- Branded postpaid	(USD)	44	44	45	45	44	45	2,3
- Branded prepay	(USD)	37	37	38	38	38	38	2,7
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>3,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.933</b>	<b>1.413</b>	<b>1.867</b>	<b>1.275</b>	<b>6.488</b>	<b>1.534</b>	<b>(20,6)</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.322</b>	<b>1.368</b>	<b>1.161</b>	<b>4.663</b>	<b>1.498</b>	<b>13,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>782</b>	<b>1.085</b>	<b>1.245</b>	<b>1.690</b>	<b>1.042</b>	<b>33,2</b>

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of USD (400mn) in Q1/16, USD 56mn in Q2/16, USD (96mn) in Q3/16, USD (11 mn) in Q4/16 and USD (5mn) in Q1/17.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 611 mn in Q1/16, USD 45mn in Q2/16, USD 706mn in Q3/16, USD 463mn in Q4/16 and USD 36mn in Q1/17.

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

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

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

For plan details see:

<https://prepaid-phones.t-mobile.com/simple-choice-prepaid-plans>

<https://prepaid-phones.t-mobile.com/prepaid-monthly-plans>

<https://explore.t-mobile.com/t-mobile-one>

<https://www.metropcs.com/shop/plans>



# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operational	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operational	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

# EUROPE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.763</b>	<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>0,7</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.695</b>	<b>2.704</b>	<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>0,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>931</b>	<b>968</b>	<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>(4,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	33,7	34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	(1,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(574)	(581)	(591)	(659)	(2.405)	(553)	3,7
Profit (loss) from operations = EBIT	<b>2</b>	358	387	446	271	1.461	336	(6,1)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>3</b>	<b>455</b>	<b>372</b>	<b>360</b>	<b>411</b>	<b>1.598</b>	<b>473</b>	<b>4,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>476</b>	<b>596</b>	<b>677</b>	<b>519</b>	<b>2.268</b>	<b>416</b>	<b>(12,6)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.763</b>	<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>0,7</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.695</b>	<b>2.704</b>	<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>0,0</b>
<b>EBITDA</b>		<b>909</b>	<b>955</b>	<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>(3,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	32,9	34,2	35,0	29,8	32,9	31,5	(1,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(574)	(581)	(591)	(843)	(2.589)	(553)	3,7
Profit (loss) from operations = EBIT		335	373	424	51	1.184	324	(3,3)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>940</b>	<b>371</b>	<b>876</b>	<b>413</b>	<b>2.600</b>	<b>475</b>	<b>(49,5)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(31)</b>	<b>584</b>	<b>139</b>	<b>481</b>	<b>1.173</b>	<b>402</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 22mn in Q1/16, EUR 13mn in Q2/16, EUR 22mn in Q3/16, EUR 36mn in Q4/16 and EUR 12mn in Q1/17.

2 Special factors affecting EBIT: EUR 22mn in Q1/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA), EUR 13mn in Q2/16 (thereof EUR 13mn resulting from EBITDA), EUR 22mn in Q3/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA), 220mn in Q4/16 (thereof 36mn resulting from EBITDA) and EUR 12mn in Q1/17 (thereof EUR 12mn resulting from EBITDA).

3 EUR 485mn in Poland in Q1/16, EUR -1mn in Poland in Q2/16, EUR 462mn in Poland in Q3/16, EUR 27mn in Czech Republic in Q3/16, EUR 27mn in Montenegro in Q3/16, EUR 1mn in Poland in Q4/16, EUR 1mn in Greece in Q4/16, EUR 1mn in Montenegro in Q4/16 and EUR 2mn in Greece in Q1/17.



# EUROPE

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.763</b>	<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>0,7</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.763</b>	<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>0,7</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		335	373	424	51	1.184	324	(3,3)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(574)	(581)	(591)	(843)	(2.589)	(553)	3,7
<b>= EBITDA</b>		<b>909</b>	<b>955</b>	<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>(3,5)</b>
EBITDA margin	%	32,9	34,2	35,0	29,8	32,9	31,5	(1,4p)
- Special factors affecting EBITDA		(22)	(13)	(22)	(36)	(93)	(12)	45,5
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>931</b>	<b>968</b>	<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>(4,5)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	33,7	34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	(1,7p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(22)</b>	<b>(13)</b>	<b>(22)</b>	<b>(36)</b>	<b>(93)</b>	<b>(12)</b>	<b>45,5</b>
- of which personnel		(28)	(12)	(39)	(21)	(100)	(11)	60,7
- of which other		6	(1)	18	(15)	7	0	(100,0)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(22)</b>	<b>(13)</b>	<b>(22)</b>	<b>(220)</b>	<b>(277)</b>	<b>(12)</b>	<b>45,5</b>
- of which personnel		(28)	(12)	(39)	(21)	(100)	(11)	60,7
- of which other		6	(1)	18	(199)	(177)	0	(100,0)

# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>685</b>	<b>702</b>	<b>745</b>	<b>752</b>	<b>2.883</b>	<b>690</b>	<b>0,7</b>
- of which Fixed network		449	459	479	503	1.890	471	4,9
- of which Mobile communications		277	291	319	307	1.194	274	(1,1)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>266</b>	<b>268</b>	<b>300</b>	<b>286</b>	<b>1.120</b>	<b>266</b>	<b>0,0</b>
- of which Fixed network		165	163	176	172	676	171	3,6
- of which Mobile communications		92	97	114	100	403	87	(5,4)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>38,8</b>	<b>38,2</b>	<b>40,3</b>	<b>38,0</b>	<b>38,8</b>	<b>38,6</b>	<b>(0,2p)</b>
- of which Fixed network	%	36,7	35,5	36,7	34,2	35,8	36,3	(0,4p)
- of which Mobile communications	%	33,2	33,3	35,7	32,6	33,8	31,8	(1,4p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>87</b>	<b>99</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>375</b>	<b>102</b>	<b>17,2</b>
- of which Fixed network		56	50	62	53	221	64	14,3
- of which Mobile communications		31	47	28	37	142	38	22,6
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>179</b>	<b>169</b>	<b>206</b>	<b>191</b>	<b>745</b>	<b>164</b>	<b>(8,4)</b>
- of which Fixed network		109	113	114	119	455	107	(1,8)
- of which Mobile communications		61	50	86	63	261	49	(19,7)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 4mn in Q1/16 EUR 1mn in Q2/16, EUR 17mn in Q3/16, EUR 7mn in Q4/16 and EUR 2mn in Q1/17.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	2.583	2.576	2.569	2.564	2.564	2.547	(1,4)
- IP	('000)	166	302	437	607	607	759	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.541	1.573	1.603	1.633	1.633	1.653	7,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	456	457	476	497	497	499	9,4
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	32	38	43	49	49	56	75,0
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.062	2.063	2.061	2.091	2.091	2.108	2,2
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	222	234	258	230	944	218	(1,8)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>7.477</b>	<b>7.610</b>	<b>7.666</b>	<b>7.725</b>	<b>7.725</b>	<b>7.733</b>	<b>3,4</b>
- contract	('000)	2.231	2.226	2.225	2.218	2.218	2.226	(0,2)
- prepaid	('000)	5.245	5.384	5.442	5.507	5.507	5.507	5,0
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>77</b>	<b>133</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>326</b>	<b>8</b>	<b>(89,6)</b>
- contract	('000)	(18)	(5)	(2)	(6)	(31)	8	n.a.
- prepaid	('000)	96	138	58	65	357	0	(100,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	1,5	1,4	1,3	1,4	1,4	1,2	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>25,0</b>
- contract	€	66	62	61	63	63	73	10,6
- prepaid	€	2	2	2	2	2	4	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>40</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>7,5</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>(10,0)</b>
- contract	€	23	25	27	24	25	23	0,0
- prepaid	€	4	4	5	4	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>270</b>	<b>282</b>	<b>278</b>	<b>273</b>	<b>276</b>	<b>263</b>	<b>(2,6)</b>
- contract	(min)	423	452	451	441	442	421	(0,5)

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>234</b>	<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>(1,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>(1,7)</b>
- Fixed network		127	135	136	159	557	127	0,0
- Mobile communications		107	107	107	108	428	104	(2,8)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>(1,7)</b>
- of which Consumer		154	152	152	152	608	144	(6,5)
- of which Business		51	56	54	81	240	49	(3,9)
<b>EBITDA</b>	1	<b>39</b>	<b>37</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>175</b>	<b>37</b>	<b>(5,1)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>16,7</b>	<b>15,3</b>	<b>21,9</b>	<b>17,2</b>	<b>17,8</b>	<b>16,1</b>	<b>(0,6p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>33</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>24</b>	<b>117</b>	<b>48</b>	<b>45,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>6</b>	<b>8</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>58</b>	<b>(11)</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q2/16 and EUR 1mn in Q3/16.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	2.055	2.029	1.998	1.969	1.969	1.937	(5,7)
- IP	('000)	409	437	467	493	493	520	27,1
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.204	1.204	1.198	1.194	1.194	1.186	(1,5)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.449	1.461	1.461	1.464	1.464	1.457	0,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	81	81	83	80	326	78	(3,7)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.934</b>	<b>5.909</b>	<b>5.869</b>	<b>5.722</b>	<b>5.722</b>	<b>5.428</b>	<b>(8,5)</b>
- contract	('000)	1.923	1.956	1.966	2.007	2.007	2.024	5,3
- prepaid	('000)	4.011	3.953	3.903	3.715	3.715	3.403	(15,2)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(58)</b>	<b>(25)</b>	<b>(40)</b>	<b>(147)</b>	<b>(270)</b>	<b>(294)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	30	33	10	41	114	17	(43,3)
- prepaid	('000)	(88)	(58)	(50)	(188)	(384)	(312)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>0,3p</b>
- contract	(%)	1,7	1,5	1,5	1,6	1,6	1,8	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	€	43	35	27	34	35	27	(37,2)
- prepaid	€	1	0	1	1	1	1	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>(7,7)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	9	9	9	9	9	8	(11,1)
- prepaid	€	3	3	3	2	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>303</b>	<b>292</b>	<b>281</b>	<b>284</b>	<b>290</b>	<b>286</b>	<b>(5,6)</b>
- contract	(min)	434	428	409	415	421	402	(7,4)

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>403</b>	<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>3,0</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>403</b>	<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>3,0</b>
- Fixed network		195	187	187	217	787	198	1,5
- Mobile communications		209	220	227	229	885	217	3,8
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>403</b>	<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>3,0</b>
- of which Consumer		227	235	238	247	948	239	5,3
- of which Business		139	134	138	166	577	143	2,9
<b>EBITDA</b>	1	<b>126</b>	<b>144</b>	<b>145</b>	<b>124</b>	<b>539</b>	<b>109</b>	<b>(13,5)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>31,3</b>	<b>35,3</b>	<b>34,9</b>	<b>27,7</b>	<b>32,2</b>	<b>26,3</b>	<b>(5,0p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>71</b>	<b>66</b>	<b>61</b>	<b>81</b>	<b>279</b>	<b>69</b>	<b>(2,8)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>55</b>	<b>78</b>	<b>84</b>	<b>43</b>	<b>260</b>	<b>40</b>	<b>(27,3)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR -6mn in Q1/16, EUR 3mn in Q4/16 and EUR 2mn in Q1/17.

# HUNGARY

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	1.659	1.655	1.650	1.629	1.629	1.630	(1,7)
- IP	('000)	1.331	1.428	1.506	1.583	1.583	1.587	19,2
Broadband Access Lines Retail	('000)	996	1.003	1.014	1.011	1.011	1.026	3,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	964	971	979	969	969	985	2,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	15	16	15	14	14	13	(13,3)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	9	9	8	7	7	6	(33,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	13	12	12	12	12	11	(15,4)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	173	176	179	177	706	175	1,2
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.372</b>	<b>5.344</b>	<b>5.301</b>	<b>5.332</b>	<b>5.332</b>	<b>5.304</b>	<b>(1,3)</b>
- contract	('000)	3.100	3.110	3.122	3.155	3.155	3.188	2,8
- prepaid	('000)	2.271	2.234	2.179	2.177	2.177	2.116	(6,8)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(132)</b>	<b>(27)</b>	<b>(43)</b>	<b>31</b>	<b>(172)</b>	<b>(28)</b>	<b>78,8</b>
- contract	('000)	(2)	10	12	33	52	33	n.a.
- prepaid	('000)	(130)	(37)	(55)	(2)	(224)	(61)	53,1
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,5p)</b>
- contract	(%)	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>31,6</b>
- contract	€	40	45	44	46	44	44	10,0
- prepaid	€	3	6	5	6	5	5	66,7
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>57</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>68</b>	<b>23,6</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	16	16	16	16	16	16	0,0
- prepaid	€	3	4	4	4	4	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>186</b>	<b>201</b>	<b>199</b>	<b>200</b>	<b>197</b>	<b>201</b>	<b>8,1</b>
- contract	(min)	288	309	298	304	300	300	4,2

<sup>1</sup> The Q4/17 numbers are including 19k disconnections in BB and 22k disconnections in TV.

# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>378</b>	<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>(3,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>378</b>	<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>(3,7)</b>
- Fixed network		23	24	25	25	99	25	8,7
- Mobile communications		354	319	347	368	1.388	339	(4,2)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>378</b>	<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>(3,7)</b>
- of which Consumer		196	197	201	217	812	206	5,1
- of which Business		124	126	129	138	516	122	(1,6)
<b>EBITDA</b>	1	<b>120</b>	<b>100</b>	<b>125</b>	<b>136</b>	<b>482</b>	<b>100</b>	<b>(16,7)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>31,7</b>	<b>29,1</b>	<b>33,5</b>	<b>34,5</b>	<b>32,4</b>	<b>27,5</b>	<b>(4,2p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>546</b>	<b>34</b>	<b>493</b>	<b>70</b>	<b>1.143</b>	<b>76</b>	<b>(86,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(426)</b>	<b>66</b>	<b>(368)</b>	<b>66</b>	<b>(661)</b>	<b>24</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 14mn in Q1/16, EUR 1mn in Q3/16, EUR 4mn in Q4/16 and EUR 1mn in Q1/17.



# POLAND

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

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>									
Fixed network Access Lines	('000)	2	18	18	20	20	20	33	83,3
- IP	('000)		2	2	2	2	2	2	0,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	2	10	10	10	10	10	20	100,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)		0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)		6	5	5	5	5	0	(100,0)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>									
Service revenue	(€)		244	220	235	246	945	217	(11,1)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>		<b>11.821</b>	<b>11.635</b>	<b>11.221</b>	<b>10.634</b>	<b>10.634</b>	<b>10.229</b>	<b>(13,5)</b>
- contract	('000)		6.518	6.516	6.541	6.612	6.612	6.696	2,7
- prepaid	('000)	1	5.303	5.119	4.680	4.022	4.022	3.533	(33,4)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>		<b>(235)</b>	<b>(186)</b>	<b>(414)</b>	<b>(587)</b>	<b>(1.422)</b>	<b>(405)</b>	<b>(72,3)</b>
- contract	('000)		(50)	(3)	25	70	43	84	n.a.
- prepaid	('000)		(184)	(183)	(440)	(657)	(1.465)	(489)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>		<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)		1,2	1,1	1,2	1,4	1,2	1,3	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>		<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>
- contract	€		31	27	16	15	21	12	(61,3)
- prepaid	€		2	1	1	4	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>		<b>1</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>(3)</b>	<b>n.a.</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>		<b>7</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>
- contract	€		10	9	10	11	10	10	0,0
- prepaid	€		2	2	2	2	2	2	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>		<b>39</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>8p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>		<b>204</b>	<b>213</b>	<b>215</b>	<b>232</b>	<b>216</b>	<b>246</b>	<b>20,6</b>
- contract	(min)		325	334	327	338	331	340	4,6

1 In Q1/17 the number of prepaid customers has been influenced by the Prepaid Registration which ended in January 2017.

2 From Q1/17 reporting has been amended to cover additional local GTS accesses.

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>229</b>	<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>3,5</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>229</b>	<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>3,5</b>
- Fixed network		51	51	52	66	220	54	5,9
- Mobile communications		178	182	187	192	739	182	2,2
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>229</b>	<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>3,5</b>
- of which Consumer		113	117	120	124	474	117	3,5
- of which Business		103	105	106	119	433	104	1,0
<b>EBITDA</b>	1	<b>98</b>	<b>100</b>	<b>103</b>	<b>98</b>	<b>400</b>	<b>100</b>	<b>2,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>42,8</b>	<b>42,7</b>	<b>43,1</b>	<b>38,0</b>	<b>41,7</b>	<b>42,2</b>	<b>(0,6p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>42</b>	<b>42</b>	<b>51</b>	<b>26</b>	<b>160</b>	<b>37</b>	<b>(11,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>56</b>	<b>58</b>	<b>52</b>	<b>72</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>12,5</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q3/16, EUR 2mn in Q4/16 and EUR 1mn in Q1/17.

# CZECH REPUBLIC

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	141	140	147	140	140	143	1,4
- IP	('000)	125	125	132	126	126	130	4,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	131	131	130	132	132	133	1,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	2	6	16	12	12	15	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	7	6	6	6	6	6	(14,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	2	2	2	2	2	2	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	165	169	173	171	678	169	2,4
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>6.024</b>	<b>6.008</b>	<b>6.002</b>	<b>6.049</b>	<b>6.049</b>	<b>6.097</b>	<b>1,2</b>
- contract	('000)	3.628	3.623	3.646	3.687	3.687	3.736	3,0
- prepaid	('000)	2.396	2.385	2.356	2.362	2.362	2.361	(1,5)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>5</b>	<b>(16)</b>	<b>(5)</b>	<b>46</b>	<b>30</b>	<b>48</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	31	(5)	23	40	90	49	58,1
- prepaid	('000)	(26)	(11)	(29)	6	(60)	(1)	96,2
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	49	54	48	58	52	49	0,0
- prepaid	€	4	3	3	5	4	2	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>58,3</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	13	13	14	13	13	13	0,0
- prepaid	€	3	3	4	4	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>155</b>	<b>161</b>	<b>152</b>	<b>158</b>	<b>157</b>	<b>158</b>	<b>1,9</b>
- contract	(min)	231	238	222	230	231	230	(0,4)

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>220</b>	<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>1,8</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>220</b>	<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>1,8</b>
- Fixed network		133	137	135	144	551	133	0,0
- Mobile communications		86	93	102	93	374	90	4,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>220</b>	<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>1,8</b>
- of which Consumer		116	120	125	126	488	120	3,4
- of which Business		70	72	67	88	297	70	0,0
<b>EBITDA</b>	1	<b>82</b>	<b>95</b>	<b>103</b>	<b>94</b>	<b>374</b>	<b>84</b>	<b>2,4</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>37,3</b>	<b>41,3</b>	<b>43,3</b>	<b>39,7</b>	<b>40,4</b>	<b>37,5</b>	<b>0,2p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>52</b>	<b>39</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>155</b>	<b>34</b>	<b>(34,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>30</b>	<b>56</b>	<b>68</b>	<b>66</b>	<b>219</b>	<b>50</b>	<b>66,7</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 8mn in Q1/16, EUR 3mn in Q4/16 and EUR 4mn in Q1/17.

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	1.012	1.009	1.004	1.001	1.001	992	(2,0)
- IP	('000)	1.012	1.008	1.004	1.000	1.000	991	(2,1)
Broadband Access Lines Retail	('000)	634	639	642	649	649	653	3,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	387	391	394	401	401	408	5,4
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	34	30	25	21	21	17	(50,0)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	156	153	151	148	148	144	(7,7)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	81	93	104	113	113	124	53,1
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	66	72	83	71	292	69	4,5
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.206</b>	<b>2.246</b>	<b>2.332</b>	<b>2.234</b>	<b>2.234</b>	<b>2.210</b>	<b>0,2</b>
- contract	('000)	1.119	1.128	1.130	1.159	1.159	1.165	4,1
- prepaid	('000)	1.087	1.119	1.202	1.075	1.075	1.045	(3,9)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(27)</b>	<b>40</b>	<b>86</b>	<b>(98)</b>	<b>2</b>	<b>(24)</b>	<b>11,1</b>
- contract	('000)	0	8	2	29	40	6	n.a.
- prepaid	('000)	(27)	32	84	(127)	(38)	(30)	(11,1)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>53,8</b>
- contract	€	52	51	64	56	56	66	26,9
- prepaid	€	2	2	2	2	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>69</b>	<b>49</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>(23,2)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	15	16	18	15	16	15	0,0
- prepaid	€	5	6	6	5	6	5	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>196</b>	<b>214</b>	<b>208</b>	<b>207</b>	<b>206</b>	<b>209</b>	<b>6,6</b>
- contract	(min)	260	285	282	276	276	270	3,8

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>187</b>	<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>(2,1)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>187</b>	<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>(2,1)</b>
- Fixed network		96	95	98	108	398	90	(6,3)
- Mobile communications		91	90	93	93	368	93	2,2
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>187</b>	<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>(2,1)</b>
- of which Consumer		119	118	120	122	480	98	(17,6)
- of which Business		47	45	45	59	195	69	46,8
<b>EBITDA</b>	1	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>83</b>	<b>62</b>	<b>302</b>	<b>77</b>	<b>(1,3)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>41,7</b>	<b>42,5</b>	<b>43,5</b>	<b>30,7</b>	<b>39,4</b>	<b>42,1</b>	<b>0,4p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>43</b>	<b>43</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>119</b>	<b>37</b>	<b>(14,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>35</b>	<b>35</b>	<b>59</b>	<b>37</b>	<b>183</b>	<b>40</b>	<b>14,3</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 28mn in Q4/16.

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	851	848	847	850	850	854	0,4
- IP	('000)	851	848	847	850	850	854	0,4
Broadband Access Lines Retail	('000)	481	489	496	509	509	523	8,7
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	500	509	517	538	538	564	12,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	16	16	16	15	15	15	(6,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	112	113	113	113	113	111	(0,9)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	82	80	83	82	327	83	1,2
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.231</b>	<b>2.227</b>	<b>2.226</b>	<b>2.225</b>	<b>2.225</b>	<b>2.230</b>	<b>(0,0)</b>
- contract	('000)	1.462	1.463	1.467	1.478	1.478	1.398	(4,4)
- prepaid	('000)	770	763	759	747	747	832	8,1
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(4)</b>	<b>(4)</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(10)</b>	<b>5</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	8	2	4	11	24	(80)	n.a.
- prepaid	('000)	(12)	(6)	(4)	(12)	(35)	85	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	0,9	0,8	0,8	1,0	0,9	2,8	1,9p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>66</b>	<b>51</b>	<b>45</b>	<b>2,3</b>
- contract	€	80	93	90	113	95	98	22,5
- prepaid	€	3	4	3	3	3	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>132</b>	<b>133</b>	<b>118</b>	<b>174</b>	<b>143</b>	<b>133</b>	<b>0,8</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	17	17	17	17	17	17	0,0
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>171</b>	<b>179</b>	<b>171</b>	<b>180</b>	<b>175</b>	<b>115</b>	<b>(32,7)</b>
- contract	(min)	238	249	236	247	242	158	(33,6)

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>208</b>	<b>208</b>	<b>219</b>	<b>220</b>	<b>855</b>	<b>228</b>	<b>9,6</b>
- of which Consumer		154	155	158	163	630	161	4,5
- of which Business		43	45	47	50	184	39	(9,3)
<b>EBITDA</b>	2	<b>69</b>	<b>70</b>	<b>79</b>	<b>41</b>	<b>258</b>	<b>89</b>	<b>29,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>33,2</b>	<b>33,7</b>	<b>36,1</b>	<b>18,6</b>	<b>30,2</b>	<b>39,0</b>	<b>5,8p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>40</b>	<b>24</b>	<b>32</b>	<b>43</b>	<b>139</b>	<b>45</b>	<b>12,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>29</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>(2)</b>	<b>119</b>	<b>44</b>	<b>51,7</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€)	178	179	189	186	732	200	12,4
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.221</b>	<b>4.275</b>	<b>4.365</b>	<b>4.594</b>	<b>4.594</b>	<b>4.713</b>	<b>11,7</b>
- contract	('000)	3.001	3.057	3.120	3.175	3.175	3.195	6,5
- prepaid	('000)	1.220	1.218	1.244	1.418	1.418	1.518	24,4
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>13</b>	<b>54</b>	<b>90</b>	<b>229</b>	<b>386</b>	<b>102</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	42	56	64	55	216	2	(95,2)
- prepaid	('000)	(29)	(2)	26	174	169	100	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	2,4	2,4	2,7	2,2	2,4	2,7	0,3p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	€	<b>27</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>(22,2)</b>
- contract	€	35	32	33	71	42	33	(5,7)
- prepaid	€	4	4	3	2	3	3	(25,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	€	<b>102</b>	<b>107</b>	<b>113</b>	<b>156</b>	<b>122</b>	<b>113</b>	<b>10,8</b>
<b>ARPU</b>	€	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	18	18	19	18	18	20	11,1
- prepaid	€	4	4	4	4	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>(3p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>193</b>	<b>192</b>	<b>179</b>	<b>181</b>	<b>186</b>	<b>174</b>	<b>(9,8)</b>
- contract	(min)	222	219	203	211	214	205	(7,7)

1 Effect in Q1/16: Impacted by reclassification of M2M customers.

2 Special factors affecting EBITDA: EUR -15mn in Q4/16.





# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operationals	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operationals	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

## SYSTEMS SOLUTIONS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.859</b>	<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>(8,3)</b>
International Revenue		657	501	487	499	2.143	482	(26,6)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.545</b>	<b>1.402</b>	<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>(11,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>196</b>	<b>111</b>	<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>(51,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	10,5	6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	(4,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(96)	(95)	(102)	(110)	(404)	(98)	(2,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		100	15	37	(26)	126	(2)	n.a.
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>5,4</b>	<b>0,9</b>	<b>2,2</b>	<b>(1,5)</b>	<b>1,8</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(5,5p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>		<b>78</b>	<b>96</b>	<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>10,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>118</b>	<b>15</b>	<b>54</b>	<b>(59)</b>	<b>128</b>	<b>10</b>	<b>(91,5)</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.556</b>	<b>1.496</b>	<b>1.303</b>	<b>2.495</b>	<b>6.851</b>	<b>1.274</b>	<b>(18,1)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.859</b>	<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>(8,3)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.545</b>	<b>1.402</b>	<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>(11,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>147</b>	<b>33</b>	<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>(58,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	7,9	1,9	5,2	0,6	4,0	3,6	(4,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(96)	(95)	(118)	(119)	(428)	(98)	(2,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		51	(62)	(31)	(108)	(150)	(37)	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>78</b>	<b>96</b>	<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>10,3</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>69</b>	<b>(63)</b>	<b>2</b>	<b>(132)</b>	<b>(124)</b>	<b>(25)</b>	<b>n.a.</b>

## SYSTEMS SOLUTIONS

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.859</b>	<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>(8,3)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		51	(62)	(31)	(108)	(150)	(37)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(96)	(95)	(118)	(119)	(428)	(98)	(2,1)
<b>= EBITDA</b>		<b>147</b>	<b>33</b>	<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>(58,5)</b>
EBITDA margin	%	7,9	1,9	5,2	0,6	4,0	3,6	(4,3p)
- Special factors affecting EBITDA		(49)	(77)	(52)	(73)	(252)	(35)	28,6
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>196</b>	<b>111</b>	<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>(51,0)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	10,5	6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	(4,9p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(49)</b>	<b>(77)</b>	<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(252)</b>	<b>(35)</b>	<b>28,6</b>
- of which personnel		(24)	(50)	(25)	(37)	(136)	(14)	41,7
- of which other		(26)	(27)	(27)	(36)	(116)	(21)	19,2
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(49)</b>	<b>(77)</b>	<b>(67)</b>	<b>(82)</b>	<b>(276)</b>	<b>(35)</b>	<b>28,6</b>
- of which personnel		(24)	(50)	(25)	(37)	(136)	(14)	41,7
- of which other		(26)	(27)	(43)	(45)	(140)	(21)	19,2



# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operational	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operational	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

## GROUP DEVELOPMENT

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>575</b>	<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>3,5</b>
Netherlands		324	319	332	356	1.331	341	5,2
DFMG		217	220	221	218	876	217	0,0
Other		34	34	35	36	140	37	8,8
<b>EBITDA</b>		<b>223</b>	<b>256</b>	<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>6,7</b>
Netherlands		88	102	91	77	358	110	25,0
DFMG		129	146	156	133	563	124	(3,9)
Other		6	8	4	3	22	4	(33,3)
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,8	44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	1,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(90)	(87)	(85)	(83)	(345)	(71)	21,1
Profit (loss) from operations = EBIT		134	168	167	130	598	167	24,6
<b>CASH CAPEX</b>		<b>69</b>	<b>40</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>247</b>	<b>81</b>	<b>17,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>154</b>	<b>216</b>	<b>182</b>	<b>144</b>	<b>696</b>	<b>157</b>	<b>1,9</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>575</b>	<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>3,5</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>430</b>	<b>423</b>	<b>433</b>	<b>458</b>	<b>1.744</b>	<b>444</b>	<b>3,3</b>
<b>EBITDA</b>	1	<b>2.730</b>	<b>305</b>	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>(72,2)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(90)	(87)	(85)	(498)	(760)	(71)	21,1
Profit (loss) from operations = EBIT		2.640	217	154	(281)	2.730	686	(74,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>93</b>	<b>40</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>271</b>	<b>81</b>	<b>(12,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>2.637</b>	<b>265</b>	<b>170</b>	<b>148</b>	<b>3.219</b>	<b>677</b>	<b>(74,3)</b>

1 Q1/2017: Income from the sale of stake in Strato AG.

## GROUP DEVELOPMENT

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>575</b>	<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>3,5</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		2.640	217	154	(281)	2.730	686	(74,0)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(90)	(87)	(85)	(498)	(760)	(71)	21,1
<b>= EBITDA</b>		<b>2.730</b>	<b>305</b>	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>(72,2)</b>
EBITDA margin	%	n.a.	53,2	40,6	35,6	n.a.	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		2.506	49	(12)	4	2.547	519	(79,3)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>223</b>	<b>256</b>	<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>6,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	38,8	44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	1,2p

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

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>2.506</b>	<b>49</b>	<b>(12)</b>	<b>4</b>	<b>2.547</b>	<b>519</b>	<b>(79,3)</b>
- of which personnel		0	(6)	(1)	(28)	(35)	5	n.a.
- of which other		2.507	55	(12)	32	2.582	514	(79,5)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>2.506</b>	<b>49</b>	<b>(12)</b>	<b>(411)</b>	<b>2.132</b>	<b>519</b>	<b>(79,3)</b>
- of which personnel		0	(6)	(1)	(28)	(35)	5	n.a.
- of which other		2.507	55	(12)	(383)	2.167	514	(79,5)

<sup>1</sup> Q1/2017: Income from the sale of stake in Strato AG.



# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>324</b>	<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>5,2</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>324</b>	<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>5,2</b>
- Fixed network		0	0	0	4	4	21	n.a.
- Mobile communications		324	319	332	353	1.327	320	(1,2)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>324</b>	<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>5,2</b>
- of which Consumer		228	222	232	247	929	228	0,0
- of which Business		60	58	62	66	247	63	5,0
<b>EBITDA</b>		<b>88</b>	<b>102</b>	<b>91</b>	<b>77</b>	<b>358</b>	<b>110</b>	<b>25,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>27,2</b>	<b>32,0</b>	<b>27,4</b>	<b>21,6</b>	<b>26,9</b>	<b>32,3</b>	<b>5,1p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>54</b>	<b>13</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>123</b>	<b>41</b>	<b>(24,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>34</b>	<b>89</b>	<b>64</b>	<b>48</b>	<b>235</b>	<b>69</b>	<b>n.a.</b>

# NETHERLANDS

## OPERATIONALS

	Note	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>								
Fixed network Access Lines	('000)	0	0	0	164	164	176	n.a.
- IP	('000)	0	0	0	164	164	176	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	0	0	0	164	164	176	n.a.
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>								
Service revenue	(€ million)	228	226	232	230	916	226	(0,9)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>3.668</b>	<b>3.671</b>	<b>3.703</b>	<b>3.746</b>	<b>3.746</b>	<b>3.789</b>	<b>3,3</b>
- contract	('000)	2.825	2.857	2.911	2.982	2.982	3.051	8,0
- prepaid	('000)	843	814	792	764	764	738	(12,5)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(9)</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>69</b>	<b>43</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	25	32	54	71	183	69	n.a.
- prepaid	('000)	(34)	(29)	(23)	(27)	(114)	(26)	(23,5)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>1</b>	<b>98</b>	<b>110</b>	<b>175</b>	<b>126</b>	<b>79</b>	<b>(28,8)</b>
- contract	€	130	115	135	196	148	92	(29,2)
- prepaid	€	18	14	11	16	15	(1)	n.a.
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>1</b>	<b>104</b>	<b>92</b>	<b>181</b>	<b>126</b>	<b>56</b>	<b>(53,7)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>
- contract	€	26	25	26	25	25	24	(7,7)
- prepaid	€	4	4	4	4	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>61</b>	<b>62</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>61</b>	<b>56</b>	<b>(5p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>180</b>	<b>189</b>	<b>178</b>	<b>191</b>	<b>184</b>	<b>181</b>	<b>0,5</b>
- contract	(min)	226	233	218	233	228	217	(4,0)

1 Q1/2017: The Subscriber Acquisition Costs per Gross Add and Subscriber Retention Cost per Retained Subscriber show a sharp decline. This reflects the changes in customer protection law.



# CONTENT

At a Glance	3				
Excellent market position	5				
<hr/>					
<b>GROUP</b>					
Adjusted for special factors	8				
EBITDA reconciliation	9				
As reported	10				
Special factors in the consolidated income statement	11				
Details on special factors I & II	12 - 13				
Change in the composition of the group	14				
Consolidated statement of financial position	15				
Provisions for pensions	17				
Maturity profile	18				
Liquidity reserves	19				
DT/TMUS Funding	20				
Net debt	21				
Net debt development	22				
Cash capex	23				
Free cash flow	24				
Personnel	25				
Exchange rates	26				
<hr/>					
		<b>GERMANY</b>			
		Financials	29		
		EBITDA reconciliation	30		
		Operationals	31		
		Additional information	32		
<hr/>					
		<b>UNITED STATES</b>			
		Financials	45		
		EBITDA reconciliation	46		
		Operationals	47 - 48		
<hr/>					
		<b>EUROPE</b>			
		Financials	51		
		EBITDA reconciliation	52		
		Greece	53		
		Romania	55		
		Hungary	57		
		Poland	59		
		Czech Republic	61		
		Croatia	63		
		Slovakia	65		
		Austria	67		
<hr/>					
		<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>			
		Financials	70		
		EBITDA reconciliation	71		
<hr/>					
		<b>GROUP DEVELOPMENT</b>			
		Financials	75		
		EBITDA reconciliation	76		
		Netherlands	76		
<hr/>					
		<b>GHS</b>			
		Financials	80		
		EBITDA reconciliation	81		
<hr/>					
		<b>GLOSSARY</b>			83
<hr/>					

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>781</b>	<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>(5,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>84</b>	<b>92</b>	<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>4,8</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(147)</b>	<b>(89)</b>	<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>12,9</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(18,8)	(9,8)	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	1,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(150)	(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	1,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(298)	(281)	(298)	(469)	(1.346)	(276)	7,4
<b>CASH CAPEX</b>		<b>227</b>	<b>207</b>	<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>6,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(374)</b>	<b>(296)</b>	<b>(363)</b>	<b>(572)</b>	<b>(1.606)</b>	<b>(370)</b>	<b>1,1</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>781</b>	<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>(5,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>84</b>	<b>92</b>	<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>4,8</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(280)</b>	<b>(379)</b>	<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>48,6</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(35,9)	(41,6)	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	16,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(150)	(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	1,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(430)	(571)	(376)	(542)	(1.919)	(292)	32,1
<b>CASH CAPEX</b>		<b>227</b>	<b>207</b>	<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>6,6</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(507)</b>	<b>(586)</b>	<b>(441)</b>	<b>(644)</b>	<b>(2.179)</b>	<b>(386)</b>	<b>23,9</b>

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>781</b>	<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>(5,6)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(430)	(571)	(376)	(542)	(1.919)	(292)	32,1
- Depreciation, amortization and impairment losses		(150)	(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	1,3
<b>= EBITDA</b>		<b>(280)</b>	<b>(379)</b>	<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>48,6</b>
EBITDA margin	%	(35,9)	(41,6)	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	16,4p
- Special factors affecting EBITDA		(133)	(290)	(78)	(72)	(574)	(16)	88,0
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(147)</b>	<b>(89)</b>	<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>12,9</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(18,8)	(9,8)	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	1,4p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q1 2016 millions of €	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(133)</b>	<b>(290)</b>	<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>88,0</b>
- of which personnel		(46)	(238)	(75)	(144)	(502)	(19)	58,7
- of which other		(87)	(52)	(3)	71	(71)	3	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(133)</b>	<b>(290)</b>	<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>88,0</b>
- of which personnel		(46)	(238)	(75)	(144)	(502)	(19)	58,7
- of which other		(87)	(52)	(3)	71	(71)	3	n.a.



## GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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