

**DEUTSCHE TELEKOM**  
KONZERN-ZWISCHENBERICHT  
1. JANUAR BIS 30. JUNI 2017



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	18 890	17 817	6,0%	37 537	35 447	5,9%	73 095
davon: Inlandsanteil %	31,9	34,0		32,3	34,3		33,7
davon: Auslandsanteil %	68,1	66,0		67,7	65,7		66,3
Betriebsergebnis (EBIT)	2 830	1 546	83,1%	5 601	6 071	(7,7)%	9 164
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	874	621	40,7%	1 621	3 746	(56,7)%	2 675
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 199	1 054	13,8%	2 138	2 101	1,8%	4 114
EBITDA	5 986	4 697	27,4%	11 949	12 364	(3,4)%	22 544
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 944	5 457	8,9%	11 495	10 620	8,2%	21 420
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	31,5	30,6		30,6	30,0		29,3
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,19	0,13	46,2%	0,35	0,81	(56,8)%	0,58
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				141 490	143 466	(1,4)%	148 485
Eigenkapital				38 594	36 968	4,4%	38 845
Eigenkapitalquote %				27,3	25,8		26,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten				55 249	48 692	13,5%	49 959
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	4 204	3 931	6,9%	8 559	7 427	15,2%	15 533
Cash Capex	(10 240)	(2 703)	n.a.	(13 520)	(6 599)	n.a.	(13 640)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 301	1 320	(1,4)%	2 530	2 142	18,1%	4 939
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(7 212)	(2 229)	n.a.	(10 703)	(5 967)	(79,4)%	(13 608)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(3 950)	(1 940)	n.a.	(2 970)	(1 112)	n.a.	(1 322)

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	30.06.2017	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
Mobilfunk-Kunden	163,1	165,0	(1,2)%	160,7	1,5%
Festnetz-Anschlüsse	28,1	28,5	(1,4)%	28,6	(1,7)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup>	18,7	18,5	1,1%	18,1	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 zweiten Quartal 2017

## 8 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

- 8 Konzernstruktur, -strategie und -steuerung
- 8 Wirtschaftliches Umfeld
- 10 Geschäftsentwicklung des Konzerns
- 15 Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
- 27 Ereignisse nach der Berichtsperiode
- 27 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
  
- 51 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 52 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

## 53 — WEITERE INFORMATIONEN

- 53 Herleitung alternativer Leistungskennzahlen
- 56 Glossar
- 56 Disclaimer
- 57 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE

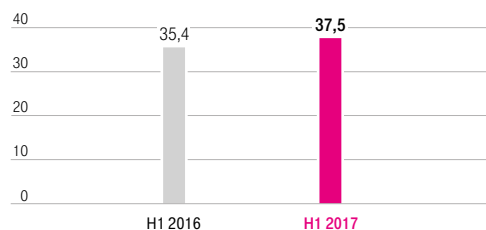
## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

### KONZERNUMSATZ

- Wachstumstrend fortgesetzt: Der Konzernumsatz stieg um 2,1 Mrd. € auf 37,5 Mrd. € – ein Plus von 5,9%.
- Mit einem Umsatzplus von 13,8% ist unser operatives Segment USA weiterhin der Wachstumsmotor des Konzerns.
- Auch unsere operativen Segmente Europa und Deutschland zeigten jeweils ein leichtes Umsatzplus von 1,5% in Europa bzw. 0,4% in Deutschland. In unserem operativen Segment Systemgeschäft verzeichneten wir einen Rückgang um 5,2%.
- Auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 4,3%.

### Konzernumsatz

in Mrd. €

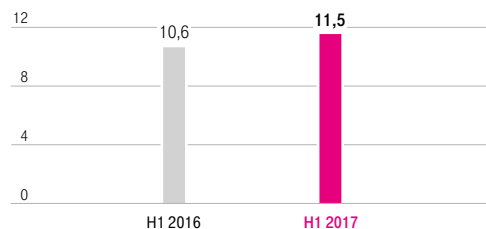


### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs um 8,2% auf 11,5 Mrd. €.
- Aufgrund des anhaltenden Erfolgs von T-Mobile US konnten wir im operativen Segment USA einen Anstieg des bereinigten EBITDAs um 23,2% 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 30,6% leicht über dem Vorjahresniveau von 30,0%. In Deutschland lag die EBITDA-Marge bei 38,7%, in Europa bei 32,5% und in den USA bei 27,6%.

### EBITDA bereinigt

in Mrd. €

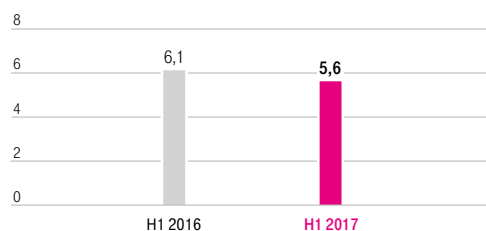


### EBIT

- Unser EBIT sank um 0,5 Mrd. € auf 5,6 Mrd. €.
- Im EBIT der Berichtsperiode waren im Saldo positive Sondereinflüsse in Höhe von 0,5 Mrd. € im Wesentlichen aus den Verkäufen der Strato (0,5 Mrd. €) und weiterer Anteile der Scout24 AG (0,2 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. €). Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen beliefen sich auf 0,2 Mrd. € und lagen damit um 0,7 Mrd. € unter denen des Vergleichszeitraums.
- Die Abschreibungen lagen mit 6,3 Mrd. € auf dem Niveau der Vergleichsperiode.

### EBIT

in Mrd. €

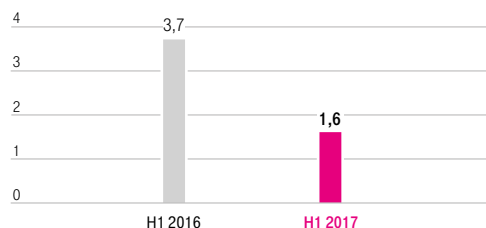


### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich um 2,1 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verminderte sich um 2,0 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit der erfolgswirksam erfassten Wertminderung unseres Anteils an der BT in Höhe von 1,1 Mrd. € sowie negativen Bewertungseffekten aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US.
- Der Steueraufwand in Höhe von 0,6 Mrd. € lag um 0,4 Mrd. € unter dem der Vergleichsperiode. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich um 0,1 Mrd. €.

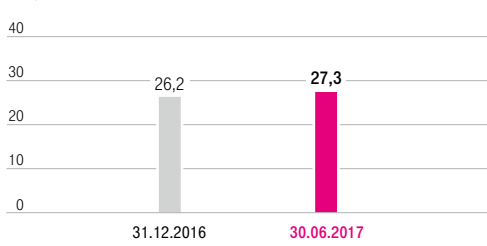
### Konzernüberschuss

in Mrd. €



**Eigenkapitalquote**

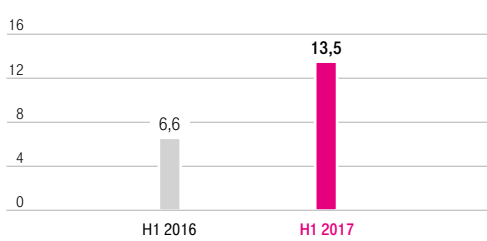
in %

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote stieg um 1,1 Prozentpunkte auf 27,3%.
- Die Bilanzsumme verminderte sich im Vergleich zum Jahresende 2016 um 7,0 Mrd. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf Währungskurseffekte, v. a. der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sowie die Rückzahlung finanzieller Verbindlichkeiten zurückzuführen.
- Das Eigenkapital verminderte sich gegenüber dem 31. Dezember 2016 nur leicht von 38,8 Mrd. € auf 38,6 Mrd. €. Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss (2,0 Mrd. €). Die Dividendenausschüttung an Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2016 (2,8 Mrd. €) wirkte eigenkapitalmindernd. Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung (1,4 Mrd. €) erhöhte das Eigenkapital. Vermindernd wirkten außerdem v. a. ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (1,2 Mrd. €).

**Cash Capex**

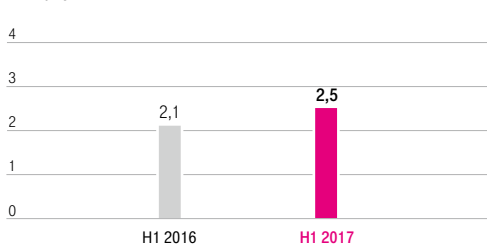
in Mrd. €

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich um 6,9 Mrd. € auf 13,5 Mrd. €.
- In der Berichtsperiode wurden Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 7,3 Mrd. € im operativen Segment USA erworben. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauction. Dem standen Auszahlungen in der Vergleichsperiode in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa, gegenüber.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben stieg der Cash Capex um 0,7 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten Deutschland und USA 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)**

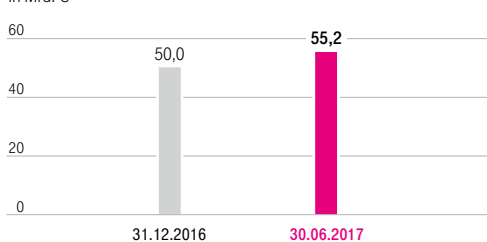
in Mrd. €

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

- Der Free Cashflow stieg um 0,4 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €.
- Erhöhend wirkte der um 1,1 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 0,7 Mrd. € erhöhte Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum).

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2016 von 50,0 Mrd. € auf 55,2 Mrd. €.
- Die erhöhende Wirkung des Spektrumerwerbs (7,3 Mrd. €) sowie der Dividendenausschüttung – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,5 Mrd. €) konnte nur teilweise durch die entlastende Wirkung des Free Cashflow (2,5 Mrd. €) sowie der Veräußerungen der Strato (0,6 Mrd. €) und weiterer Anteile der Scout24 AG (0,3 Mrd. €) kompensiert werden. Ebenfalls entlastend wirkten Währungskurseffekte (1,7 Mrd. €).

## WICHTIGE EREIGNISSE IM ZWEITEN QUARTAL 2017

### AUSBLICK FÜR 2017 ANGEPASST

In Folge der über unserer Erwartung liegenden Geschäftsentwicklung in den USA erhöhen wir den Ausblick für unser operatives Segment USA und den Konzern. Statt eines bereinigten EBITDA von rund 10,2 Mrd. US-\$ erwarten wir jetzt einen Wert von rund 10,3 Mrd. US-\$. Entsprechend erhöhen wir auch den Ausblick für den Konzern von bislang rund 22,2 Mrd. € auf rund 22,3 Mrd. €.

### UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

In einem verkürzten Orderbuchverfahren haben wir mit Wirkung zum 23. Juni 2017 unsere verbliebenen direkten – bis dahin nach der Equity-Methode einbezogenen – Anteile an der Scout24 AG von 9,26% zu einem Preis von 32,20 € je Aktie am Markt platziert. Der Verkaufserlös betrug 319 Mio. €.

Den Verkauf der DeTeMedien an ein Konsortium mittelständischer Verlage haben wir am 14. Juni 2017 vollzogen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Er umfasst neben einer Barkomponente auch weitere Elemente. Dazu gehört die Streitbeilegung mit den Käufern, die seit mehreren Jahren Gerichtsverfahren über die Höhe der Kosten der Teilnehmerdaten führten. Zudem haben die Verlage die Pflicht übernommen, Teilnehmerverzeichnisse herauszugeben.

### DIVIDENDE

**Annahmequote für Aktiendividende auf Rekordniveau.** Auch in 2017 haben wir unseren Aktionären wieder die Möglichkeit angeboten, statt der Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 in bar die Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG zu wählen. Insgesamt wurde für rund 49% der dividendenberechtigten Aktien von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Dies führte zur Ausgabe von rund 85 Millionen neuen Aktien. Damit verblieben Barmittel von rund 1,4 Mrd. € im Konzern. Die Barausschüttung an unsere Aktionäre, die diese Möglichkeit nicht wählten, belief sich ebenfalls auf rund 1,4 Mrd. €.

### INVESTITIONEN IN SPEKTRUM

T-Mobile US hat bei der im April 2017 beendeten Spektrumauktion 1 525 Lizenzen an 600 MHz-Frequenzen – im Landesdurchschnitt 31 MHz – zu einem Kaufpreis von 7,99 Mrd. US-\$ erworben. Im April 2017 unterzeichnete T-Mobile US eine Vereinbarung mit einem Dritten über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen. Der Vollzug der Transaktion wird in der zweiten Jahreshälfte 2017 erwartet.

### KOOPERATIONEN

**Toll4Europe GmbH nimmt Geschäftstätigkeit auf.** Gemeinsam mit der Daimler AG und der DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG hat T-Systems im April 2017 die Toll4Europe GmbH für die Entwicklung und Erbringung von europäischen elektronischen Mautdiensten („EETS“) für Fahrzeuge größer 3,5 Tonnen gegründet. Die T-Systems ist an der Toll4Europe mit 55% beteiligt und hat die unternehmerische Führung. Die Einführung einer europaweit einsetzbaren Mautbox ist zum Marktstart ab 2018 geplant. Die Box soll zunächst Belgien, Deutschland, Frankreich, Österreich und Polen abdecken. Italien, Portugal, Spanien und Ungarn werden möglichst ebenfalls zum Marktstart oder zeitnah danach angebunden.

**Beitritt zur Industrial Data Space Association (IDSA).** Im Februar 2017 traten wir dem Industrial Data Space Association e.V. (IDSA) bei. Der gemeinnützige Verein hat das Ziel, die Rahmenbedingungen für eine digitale vernetzte Wirtschaft voranzutreiben und einen sicheren Datenaustausch zu etablieren; wir steuern v. a. unsere Sicherheitsexpertise bei. Gegründet wurde die Initiative von Vertretern von Forschung und Wirtschaft.

### NEUE PRODUKTE, TARIFE UND DIENSTLEISTUNGEN

**StreamOn: Wir revolutionieren den Mobilfunkmarkt.** Im Inland Musik und Videos teilnehmender Partner immer und überall sorgenfrei konsumieren. Das wünschen sich immer mehr Menschen. Jetzt erfüllen wir diesen Wunsch und bieten seit April 2017 mit „StreamOn“ eine echte Revolution. Mit der neuen Option für bestimmte Tarife können Magenta Kunden künftig auch von unterwegs sorglos auf dem Smartphone Musik hören und Videos (Clips, Filme, Serien) schauen, ohne das im Tarif enthaltene Highspeed-Datenvolumen zu belasten.

**StartTV – Der einfache Einstieg ins digitale Fernsehen.** Im Mai 2017 haben wir unser Fernsehangebot um StartTV erweitert und ermöglichen damit den einfachen und günstigen Einstieg ins digitale Fernsehen: Ab 2 Euro im Monat bietet StartTV rund 100 Sender – 22 davon in HD-Qualität, eine übersichtliche Programmübersicht und eine intelligente Suchfunktion. Zudem können weitere HD-Sender und EntertainTV mobil für unterwegs hinzugebucht werden.

## AUSZEICHNUNGEN

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

### Wesentliche Auszeichnungen im zweiten 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 mit Wirkung zum 1. Januar 2017 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. Der Vorstandsbereich Technologie und Innovation wird von Claudia Nemat, bislang verantwortlich für das Ressort Europa und Technik, geleitet. Als neuer Vorstand für das Ressort Europa wurde Srinu Gopalan bestellt. 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, Ströer SE & Co. KGaA sowie die im März 2017 veräußerte Strato und die im Juni 2017 veräußerte Beteiligung an Scout24 AG (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 42 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 sechs 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 auch im ersten Halbjahr 2017 weiter belebt. Die OECD geht in ihrer Prognose vom Juni 2017 davon aus, dass das Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2017 um 3,5 % wachsen wird gegenüber 3,0 % in 2016. Auch die Wachstumsraten der Volkswirtschaften unserer Geschäftsfelder sind im ersten Halbjahr 2017 positiv. Die Volkswirtschaften profitierten unverändert von einem stabilen Binnenkonsum und steigendem Export. Auch Griechenlands Volkswirtschaft konnte zwei Quartale in Folge positive Wachstumsraten verzeichnen.

## AUSBLICK

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

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Das Wachstum der Weltwirtschaft und die politische Entwicklung der letzten Monate haben die Eintrittswahrscheinlichkeit von Rezessionstendenzen v. a. in Europa reduziert. Dennoch können politische Risiken in unseren Märkten nicht ausgeschlossen werden. Eine Zunahme protektionistischer Maßnahmen stellt derzeit das Hauptrisiko für den Welthandel dar. Darüber hinaus können geopolitische Krisen die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen. Die politische Lage in Griechenland hat sich grundsätzlich stabilisiert. Es bleiben jedoch Risikofaktoren, wie z. B. die knappe parlamentarische Mehrheit der Regierungskoalition. Insofern kann eine neuerliche krisenhafte Zuspitzung der politischen Situation nicht gänzlich ausgeschlossen werden.

## TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

**IT-Sicherheitsgesetz.** Im Zuge der Implementierung der EU-Richtlinie zur Netz- und Informationssicherheit wurde durch Beschluss des Bundestags im April und des Bundesrats im Mai 2017 das IT-Sicherheitsgesetz um verschiedene Rechtsvorschriften ergänzt. Gemäß dieses Umsetzungsbeschlusses müssen nun, ergänzend zu den bisherigen Bestimmungen des IT-Sicherheitsgesetzes, auch Online-Marktplätze, Suchmaschinenbetreiber und Cloud-Dienstleister die Einhaltung von Mindestanforderungen für die Sicherheit ihrer Infrastrukturen gewährleisten und Zwischenfälle melden. Positiv hervorzuheben ist, dass der Gesetzgeber weitere Befugnisse für Telekommunikationsbetreiber aufgenommen hat, die die Erkennung und Behebung von Netzstörungen und Sicherheitsvorfällen ermöglichen. Hinsichtlich der notwendigen Einbeziehung aller an der Wertschöpfungskette beteiligten Akteure stellt diese Erweiterung eine signifikante Weiterentwicklung dar. Es bleibt abzuwarten, ob die neue Bundesregierung einen weiteren Versuch unternimmt, noch bestehende Defizite des IT-Sicherheitsgesetzes bezüglich der fehlenden systematischen Berücksichtigung von Hard- und Software-Herstellern zu korrigieren.

**EU-Fördergelder für Kroatien.** Am 6. Juni 2017 hat die EU-Kommission die Freigabe von EU-Fördergeldern für Kroatien genehmigt. Die kroatische Regierung plant, mit diesen Geldern einen eigenen staatlichen Netzbetreiber zu fördern. Auch in Griechenland wird dieser Weg diskutiert. Diese Entwicklung verstärkt die Gefahr, dass es zu massiven Wettbewerbsverzerrungen kommen kann und weitere Länder diesem Beispiel folgen könnten.



## REGULIERUNG

**Konsultation der BNetzA zum FTTH/B-Ausbau.** Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hatte vom 14. März 2017 bis zum 26. April 2017 in einem öffentlichen Verfahren Vorschläge konsultiert, wie ein beschleunigter Ausbau von Glasfasernetzen (FTTH/B) mit Blick auf die Entgeltregulierung regulatorisch unterstützt werden kann. Alle Marktteilnehmer waren aufgefordert zu dem Konsultationspapier Stellung zu nehmen. Die 17 eingegangenen Stellungnahmen wurden am 17. Mai 2017 veröffentlicht. Die BNetzA verweist bei der Veröffentlichung auf die erst noch bevorstehende Auswertung der zum Teil recht umfangreichen Stellungnahmen und zieht zunächst keine öffentlichen Schlussfolgerungen.

**Weiterer Vectoring-Ausbau beschlossen.** Die BNetzA überprüft derzeit im Rahmen eines Standardangebotsverfahrens die konkreten Konditionen für Vectoring im Nahbereich. Die Prüfung wird voraussichtlich im dritten Quartal 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 im dritten Quartal 2017 eine Festlegung erfolgen. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Geschäftsbericht 2016, Seite 35 ff.

**Regulierung von Terminierungsentgelten.** Nach Abschluss eines von der EU-Kommission mittels Serious Doubts Letters eingeleiteten Phase-II-Verfahrens hat die BNetzA die finale Entgeltgenehmigung am 21. Juli 2017 erlassen. Die nun final bis 31. Dezember 2018 genehmigten Entgelte entsprechen unverändert den bereits seit 1. Januar 2017 vorläufig genehmigten Entgelten. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Geschäftsbericht 2016, Seite 35 ff.

**International Roaming.** Die neue EU-Regulierung zur Abschaffung von Roaming-Aufschlägen (sog. „Roam like at Home“) innerhalb der EU sowie Island, Liechtenstein und Norwegen zum 15. Juni 2017 ist im zweiten Quartal 2017 in Kraft getreten. Am 17. Mai 2017 hatten der Europäische Rat und das Europäische Parlament veränderte Regelungen für Roaming-Vorleistungen verabschiedet. Dabei sind die regulierten Preisobergrenzen sehr deutlich abgesenkt worden. Die Deutsche Telekom hatte bereits zuvor kundenfreundliche „Roam like at Home“ Angebote eingeführt.

## 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	Q1 2018	Q1 2018	800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Deutschland	Q2 2018	Q4 2018	2 000/3 400–3 800	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ) erwartet	noch offen	noch offen
Griechenland	Q4 2017	Q4 2017	1 800	Details noch offen	noch offen	noch offen
Mazedonien	Q3 2017	Q4 2017	900/1 800/ 3 400–3 800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Niederlande	Q1 2019	Q2 2019	700/1 500/2 100	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Österreich	Q3 2018	Q4 2018	3 400–3 800	Auktion (CCA <sup>b</sup> ) (erwartet)	noch offen	noch offen
Polen	Q2 2017	Q2 2017	3 700	Sealed Bid	Keine Frequenzen erworben	–
Polen	Q2 2018	Q3 2018	1 500	noch offen	noch offen	noch offen
Rumänien	Q2 2018	Q4 2018	700/800/1 500/ 2 600/3 500	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Slowakei	Q2 2017	Q2 2017	3 700	Auktion (SMRA <sup>c</sup> )	40 MHz für Bratislava	200 T€
Tschechische Republik	Q2 2017	Q3 2017 <sup>d</sup>	3 700	Auktion (SMRA <sup>c</sup> )	Keine Frequenzen erworben	–
Tschechische Republik	Q3 2017	Q4 2017	900/1 800	Lizenzverlängerung erwartet	noch offen	noch offen
Ungarn	Q3 2018	Q4 2018	700/1 500/2 100/ 2 300/2 600 und 26 000	Details noch offen	noch offen	noch offen
USA	Q3 2016	Q2 2017	600	Incentive Auction <sup>e</sup>	Regionale Lizenzen; zumeist 2x20 MHz	7,99 Mrd. US-\$

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

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

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

<sup>d</sup> Auktionsende 11. Juli 2017.

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

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

#### UMSATZ

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2017 erzielten wir einen Konzernumsatz von 37,5 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 2,1 Mrd. € bzw. 5,9% 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, die Expansion in neue Märkte und der Erfolg der Marke MetroPCS ließen die Zahl an Neukunden und damit auch die Service-Umsätze stark steigen. Weiterhin stiegen aufgrund des fokussierten Angebots von auf Ratenzahlung finanzierten Endgeräten auch die Endgeräteumsätze an. In unserem Heimatmarkt Deutschland entwickelten sich die Umsätze leicht positiv. Positiv trugen v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung aus dem Mobilfunk-Geschäft dazu bei. Rückläufig entwickelte sich der Umsatz im Festnetz-Geschäft. Auch in unserem operativen Segment Europa lagen die Umsätze leicht über dem Niveau des ersten Halbjahres 2016. Positiv wirkten die Umsatzentwicklung unserer strategischen Wachstumsfelder sowie gestiegene Endgeräteumsätze. Geringere Roaming-Regulierungsentgelte in

den meisten Ländern 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 5,2% 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 Halbjahr 2017 gegenüber der Vorjahresperiode um 0,8%, was im Wesentlichen auf die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands zurückzuführen ist.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, stieg der Umsatz um 1,5 Mrd. € bzw. 4,3%. 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

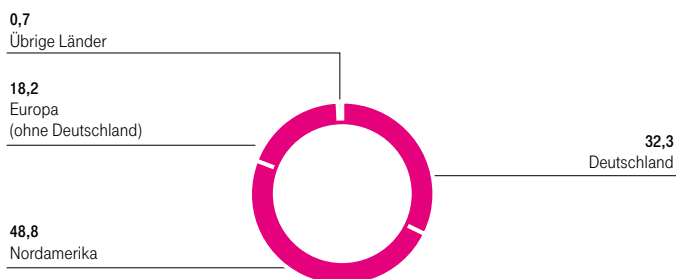
in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>18 646</b>	<b>18 890</b>	<b>17 817</b>	<b>6,0%</b>	<b>37 537</b>	<b>35 447</b>	<b>5,9%</b>	<b>73 095</b>
Deutschland <sup>a</sup>	5 397	5 371	5 338	0,6%	10 768	10 723	0,4%	21 774
USA	8 982	9 236	8 196	12,7%	18 218	16 012	13,8%	33 738
Europa <sup>a</sup>	2 781	2 860	2 794	2,4%	5 641	5 558	1,5%	11 454
Systemgeschäft <sup>a</sup>	1 704	1 688	1 719	(1,8)%	3 392	3 578	(5,2)%	6 993
Group Development <sup>a</sup>	595	562	573	(1,9)%	1 157	1 148	0,8%	2 347
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	737	787	910	(13,5)%	1 525	1 691	(9,8)%	3 467
Intersegmentumsatz	(1 549)	(1 614)	(1 713)	5,8%	(3 164)	(3 263)	3,0%	(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 42 f.

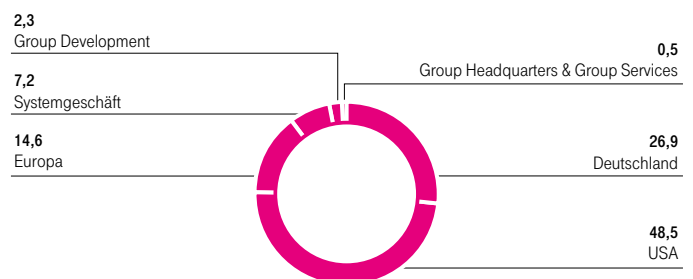
#### Regionale Umsatzverteilung

in %



#### 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 42 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 48,5% 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 3,3 Prozentpunkte. Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode von 65,7% auf 67,7%.

#### EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2017 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,9 Mrd. € bzw. 8,2% gestiegenes bereinigtes EBITDA in Höhe von 11,5 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug in erster Linie unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 0,9 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 Halbjahr 2017 leicht steigern. Rückläufig entwickelte sich das bereinigte EBITDA in unserem operativen Segment Europa. Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft war ebenfalls rückläufig. 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 0,8 Mrd. € bzw. 7,0%.

Gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verringerte sich unser EBITDA um 0,4 Mrd. € auf 11,9 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 in Höhe von 0,4 Mrd. €. Im ersten Halbjahr 2017 waren positive Sondereinflüsse im Saldo in Höhe von 0,5 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 sowie um einen Ertrag aus der Veräußerung der verbliebenen Anteile an der Scout24 AG in Höhe von 0,2 Mrd. €. Aus dem bereits am 18. April 2016 vollzogenen Verkauf von Teilen unseres Aktienpakets an der Scout 24 AG resultierte in der Vergleichsperiode ein Ertrag in Höhe von 0,1 Mrd. €. Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen beliefen sich insgesamt auf 0,2 Mrd. € und lagen damit um 0,7 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	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>5 550</b>	<b>5 944</b>	<b>5 457</b>	<b>8,9%</b>	<b>11 495</b>	<b>10 620</b>	<b>8,2%</b>	<b>21 420</b>
Deutschland <sup>a</sup>	2 070	2 100	2 078	1,1%	4 170	4 129	1,0%	8 237
USA	2 386	2 640	2 172	21,5%	5 025	4 080	23,2%	8 561
Europa <sup>a</sup>	889	947	968	(2,2)%	1 836	1 899	(3,3)%	3 866
Systemgeschäft <sup>a</sup>	96	136	111	22,5%	232	307	(24,4)%	530
Group Development <sup>a</sup>	238	236	256	(7,8)%	475	479	(0,8)%	943
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	(128)	(90)	(89)	(1,1)%	(218)	(236)	7,6%	(670)
Überleitung	(1)	(25)	(39)	35,9%	(25)	(38)	34,2%	(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 42 f.

#### EBIT

Das EBIT des Konzerns lag bei 5,6 Mrd. € und war damit 0,5 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 unverändert auf dem Niveau der Vergleichsperiode.

#### ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern verringerte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum deutlich um 2,5 Mrd. € auf 2,6 Mrd. €. Neben den bereits zuvor beschriebenen Effekten war das Finanzergebnis um 2,0 Mrd. € rückläufig. Dazu beigetragen hat v. a. die erfolgswirksam erfasste Wertminderung unseres Anteils an BT in Höhe von 1,1 Mrd. €. Negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US – im Wesentlichen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Ablösung externer Finanzverbindlichkeiten – belasteten ebenfalls das Finanzergebnis. Im Vergleichszeitraum enthielt das sonstige Finanzergebnis eine im Zusammenhang mit dem Verkauf des Anteils am ehemaligen Joint Venture EE erhaltene abschließende Dividende in Höhe von 0,2 Mrd. €.

## KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,1 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €. Der Steueraufwand des ersten Halbjahres 2017 belief sich auf 0,6 Mrd. € und verringerte sich somit um 0,4 Mrd. € gegenüber der Vergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 29 ff. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA trug insbesondere die positive Geschäftsentwicklung zum Anstieg des den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechneten Ergebnisses bei. Gegenläufig wirkte sich der zuvor genannte Bewertungseffekt im Finanzergebnis aus.

### Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

	30.06.2017	31.12.2016
Deutschland <sup>a</sup>	64 560	65 452
USA	43 566	44 820
Europa <sup>a</sup>	47 610	46 808
Systemgeschäft <sup>a</sup>	37 801	37 472
Group Development <sup>a</sup>	1 980	2 572
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	20 618	21 216
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>216 135</b>	<b>218 341</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	15 846	15 999

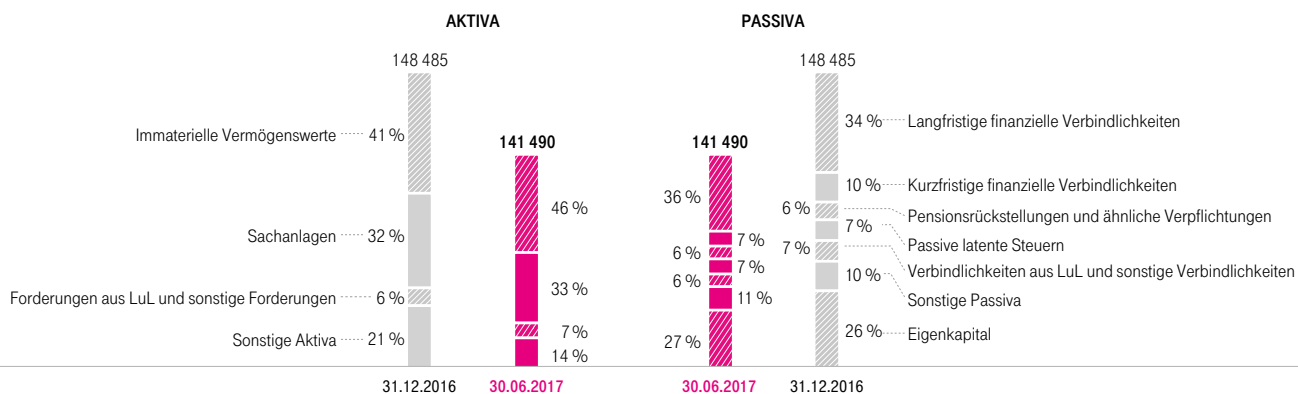
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 42 f.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 1,0%. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, einen reduzierten Einstellungsverlauf in operativen Bereichen sowie der Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente verringerte sich der Personalbestand des operativen Segments Deutschland im ersten Halbjahr um 1,4%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter unseres operativen Segments USA sank zum 30. Juni 2017 um 2,8% gegenüber dem 31. Dezember 2016 aufgrund des Personalumbaus bei Mitarbeitern zur Kundenakquisition und im Kundenservice. In unserem operativen Segment Europa stieg die Mitarbeiterzahl um 1,7%, v. a. in der Slowakei, Griechenland, EJR Mazedonien, der Tschechischen Republik und Ungarn, wobei Rumänien bei einem rückläufigen Mitarbeiterbestand einen gegenläufigen Effekt zeigte. In unserem operativen Segment Systemgeschäft stieg die Mitarbeiterzahl um 0,9% v. a. aufgrund der eingegliederten Mitarbeiter der Telekom Security. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich im operativen Segment Group Development um 23,0% reduziert. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung der Strato zum 31. März 2017 zurückzuführen. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 2,8%, im Wesentlichen bedingt durch die konzernweite Bündelung des Bereichs Telekom Security in unserem operativen Segment Systemgeschäft und den fortgesetzten Personalumbau bei Vivo. Gegenläufig stieg die Mitarbeiterzahl in unserem Vorstandsbereich Technologie und Innovation durch die Neuaufstellung.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

### Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme belief sich auf 141,4 Mrd. € und reduzierte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 7,0 Mrd. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sowie die Rückzahlung finanzieller Verbindlichkeiten zurückzuführen.

Auf der Aktivseite lagen die Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte und der Sachanlagen insgesamt um 3,7 Mrd. € über dem Vorjahresniveau. Insbesondere die Investitionen für den Erwerb neuer Mobilfunk-Lizenzen im Zuge der im April 2017 abgeschlossenen Spektrum-Auktion im operativen Segment USA wirkten mit 7,2 Mrd. € buchwerterhöhend. Weiterhin erfolgten hohe Investitionen in unsere Netzwerke, v. a. im operativen Segment USA in die Netzwerkmodernisierung sowie im operativen Segment Deutschland für den Breitband-/Glasfaserausbau. Den Zugängen im ersten Halbjahr 2017 standen auf dem Niveau der Vorjahresvergleichsperiode liegende Abschreibungen und negative Wechselkurseffekte v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro entgegen.

In den **sonstigen Aktiva** reduzierten sich insbesondere die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Vergleich zum 31. Dezember 2016 u. a. aufgrund der Auszahlung für die in den USA erworbenen Spektrum-Lizenzen in Höhe von 5,2 Mrd. €. Der Rückgang der sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Vergleich zum 31. Dezember 2016 ist auf die Verwendung, der von unserem operativen Segment USA für die Spektrum-Auktion bereits im Juni 2016 hinterlegte Barsicherheit in Höhe von 2,0 Mrd. € zurückzuführen. Daneben reduzierten die im ersten Halbjahr 2017 auf unsere börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 1,1 Mrd. € sowie die Ausübung des vorzeitigen Kündigungsrechtes für von T-Mobile US emittierte Anleihen die sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

Auf der Passivseite haben sich unsere kurz- und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** im Vergleich zum Jahresende 2016 insgesamt um 3,7 Mrd. € reduziert. Dies ist im Wesentlichen durch neu begebene Anleihen in Höhe von umgerechnet 9,4 Mrd. €, durch endfällige Rückzahlung von Anleihen in Höhe von umgerechnet 3,3 Mrd. € sowie die vorzeitige Rückzahlung von Schuldtiteln der T-Mobile US in Höhe von umgerechnet 9,5 Mrd. € begründet. Weitere Erläuterungen sind dem Konzern-Zwischenabschluss, Seite 29 ff. zu entnehmen.

Die **Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen** reduzierten sich um 0,3 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungs-

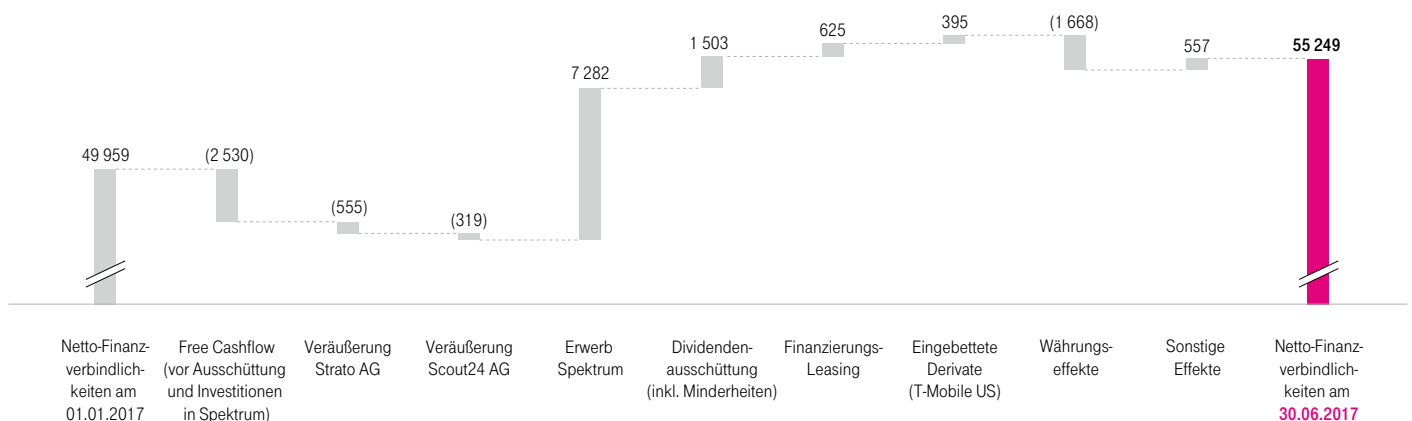
zinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral erfasster versicherungsmathematischer Gewinn in Höhe von 0,3 Mrd. € resultierte. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** verringerten sich um 1,7 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Abbau des Verbindlichkeitenbestands, v. a. in unseren operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland.

Das **Eigenkapital** sank gegenüber dem 31. Dezember 2016 nur leicht von 38,8 Mrd. € auf 38,6 Mrd. €. Erhöhend wirkte dabei der Überschuss von 2,0 Mrd. €. Dem entgegen standen ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1,2 Mrd. €. Darüber hinaus wirkten Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 2,8 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. € eigenkapitalmindernd. Dem entgegen wirkte eine im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, durchgeführte Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,4 Mrd. € erhöhend. Darüber hinaus wirkten das Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen in Höhe von 0,2 Mrd. € (nach Steuern) sowie das Ergebnis aus der Bewertung von Sicherungsinstrumenten von 0,2 Mrd. € positiv.

Weitere Erläuterungen zur Bilanz sind dem Konzern-Zwischenabschluss den Seiten 29 ff. zu entnehmen.

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 0,6 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 alternativer Leistungskennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“, Seite 53 ff.

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

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>5 280</b>	<b>4 955</b>	<b>4 513</b>	<b>9,8 %</b>	<b>10 235</b>	<b>9 010</b>	<b>13,6 %</b>	<b>18 166</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(926)	(752)	(582)	(29,2) %	(1 676)	(1 583)	(5,9) %	(2 583)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 355</b>	<b>4 204</b>	<b>3 931</b>	<b>6,9 %</b>	<b>8 559</b>	<b>7 427</b>	<b>15,2 %</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)	(2 994)	(2 664)	(12,4) %	(6 238)	(5 495)	(13,5) %	(10 958)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	118	91	53	71,7 %	209	210	(0,5) %	364
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>	<b>1 228</b>	<b>1 301</b>	<b>1 320</b>	<b>(1,4) %</b>	<b>2 530</b>	<b>2 142</b>	<b>18,1 %</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 2,5 Mrd. €. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 1,1 Mrd. €. Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen stiegen um 0,7 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 0,5 Mrd. € weniger entlastend auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten Deutschland, Systemgeschäft und USA. Der erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode eine Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE

in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber. Zusätzlich wirkten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinszahlungen sowie in der Vergleichsperiode erhaltene Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,3 Mrd. € negativ auf den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit aus. Positiv wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern.

Der gegenüber der Vergleichsperiode um 0,7 Mrd. € gestiegene Cash Capex resultierte v. a. aus den operativen Segmenten Deutschland und USA. 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 29 ff. 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 42 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	30.06.2017	31.03.2017	Veränderung 30.06.2017/ 31.03.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden <sup>a</sup>	42 011	42 114	(0,2)%	41 849	0,4%	41 138	2,1%
Vertragskunden	25 084	25 270	(0,7)%	25 219	(0,5)%	24 096	4,1%
Prepaid-Kunden	16 927	16 844	0,5%	16 630	1,8%	17 042	(0,7)%
Festnetz-Anschlüsse	19 477	19 648	(0,9)%	19 786	(1,6)%	19 971	(2,5)%
davon: IP-basiert Retail	10 351	9 801	5,6%	9 042	14,5%	7 958	30,1%
Breitband-Anschlüsse	13 035	12 989	0,4%	12 922	0,9%	12 770	2,1%
davon: Glasfaser	5 033	4 693	7,2%	4 250	18,4%	3 577	40,7%
TV (IPTV, Sat)	3 024	2 955	2,3%	2 879	5,0%	2 777	8,9%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	6 723	6 952	(3,3)%	7 195	(6,6)%	7 648	(12,1)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	4 855	4 554	6,6%	4 212	15,3%	3 621	34,1%
davon: Glasfaser	3 169	2 887	9,8%	2 555	24,0%	2 028	56,3%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	125	148	(15,5)%	165	(24,2)%	192	(34,9)%

<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. So begeistern wir unsere Kunden mit mehrfach ausgezeichneter Netzqualität – im Festnetz und im Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio. Für unser integriertes Produkt „MagentaEins“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 3,4 Mio. Kunden gewinnen.

Insgesamt lag die Zahl unserer Mobilfunk-Kunden im ersten Halbjahr 2017 auf einem nahezu gleichen Niveau wie zum Jahresende 2016. Trotz des sinkenden Vertragskundengeschäfts konnte die Anzahl der Vertragskunden unter der Marke „Telekom“ und „congstar“ aufgrund der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integriertem Datenvolumen gesteigert werden. Auch im Bereich der Prepaid-Kunden konnten wir einen deutlichen Zuwachs verzeichnen.

Zum Ende des ersten Halbjahres 2017 konnten wir bereits 14,9 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 61 %.

Nach wie vor verzeichnen wir eine starke Nachfrage nach unseren Glasfaser-Produkten: Die Anzahl der Anschlüsse stieg zum Ende des ersten Halbjahres 2017 auf insgesamt 8,2 Mio. In den letzten sechs Monaten haben wir somit in

Deutschland 1,4 Mio. Anschlüsse 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 bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“, „congstar“ und unserer „Deutschland Telekom Multibrand GmbH“ insgesamt 357 Tsd. Kunden hinzu. Bei dem Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) verloren wir 452 Tsd. Kunden. Die Zahl der Prepaid-Kunden ist um 117 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 Halbjahr 2017 gegenüber dem Jahresende 2016 um 113 Tsd. und die Zahl der TV-Kunden um 145 Tsd. zu. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 309 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 339 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft haben wir insgesamt 188 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

### Wholesale

Zum Ende des ersten Halbjahres 2017 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 27,1 % um 5,0 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende. Ursache für das verstärkte Wachstum bei unseren entbündel-

ten Wholesale-Anschlüssen um 643 Tsd. bzw. 15,3 % gegenüber dem Jahresende 2016 war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Dagegen sank die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse geringfügig um 40 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 472 Tsd. bzw. 6,6%. 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 Juni 2017 auf 11,7 Mio. angestiegen.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 397	5 371	5 338	0,6 %	10 768	10 723	0,4 %	21 774
Privatkunden	2 918	2 878	2 863	0,5 %	5 796	5 785	0,2 %	11 739
Geschäftskunden	1 465	1 473	1 451	1,5 %	2 937	2 898	1,3 %	5 923
Wholesale	926	928	941	(1,4) %	1 854	1 871	(0,9) %	3 742
Sonstiges	88	92	83	10,8 %	181	169	7,1 %	370
Betriebsergebnis (EBIT)	1 086	1 042	765	36,2 %	2 129	1 738	22,5 %	3 624
EBIT-Marge %	20,1	19,4	14,3		19,8	16,2		16,6
Abschreibungen	(935)	(953)	(934)	(2,0) %	(1 888)	(1 854)	(1,8) %	(3 703)
EBITDA	2 021	1 995	1 699	17,4 %	4 016	3 592	11,8 %	7 327
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	(105)	(379)	72,3 %	(154)	(537)	71,3 %	(910)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 070	2 100	2 078	1,1 %	4 170	4 129	1,0 %	8 237
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	38,4	39,1	38,9		38,7	38,5		37,8
<b>CASH CAPEX</b>	(1 005)	(1 052)	(885)	(18,9) %	(2 057)	(1 758)	(17,0) %	(4 031)

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz entwickelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht positiv. Dazu trugen die gestiegenen Umsätze im Mobilfunk-Geschäft von 2,5 % und v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung mit einem Zuwachs von 17,4 % bei. Positiv auf den Umsatz im Festnetz wirkten sich die gestiegenen IT-Umsätze und Breitband-Umsätze aus. Diese konnten die um 1,1 % rückläufigen Umsätze im Festnetz-Geschäft gegenüber dem Vorjahreshalbjahr nicht vollständig kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahreshalbjahr stabil. Mengenbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetzgeschäft. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft um 1,3 %. Im Mobilfunk-Bereich stieg der Umsatz um 1,6 % v. a. durch eine erfolgreiche Endgerätevermarktung.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 1,3 %. Der Mobilfunk-Bereich legte um 4,4 % gegenüber dem Vorjahreshalbjahr zu. Die IT-Umsätze konnten um 13,6 % gesteigert werden. Im Gegensatz dazu ging im Festnetz die klassische Sprachtelefonie zurück, v. a. weil Kunden vermehrt auf Flatrate-Tarife wechselten.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** verzeichnete im ersten Halbjahr 2017 einen leichten Rückgang um 0,9 %, bzw. ohne Berücksichtigung von regulatorischen Preiseffekten (ab dem 1. Dezember 2016) eine 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 Halbjahr 2017 auf 4,0 Mrd. €, dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 11,8%. Hauptgrund waren geringere Sondereinflüsse für Aufwendungen für unseren Personalumbau. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA konnte im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um 1,0% gesteigert werden und betrug 4,2 Mrd. €. Haupttreiber waren Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in allen Funktionen bei einer gleichzeitig leicht positiven Umsatzentwicklung. Unsere bereinigte EBITDA-Marge ist auf 38,7% gestiegen (Vorjahreswert 38,5%).

**EBIT**

Das Betriebsergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 22,5% auf 2,1 Mrd. € an. Die leicht höheren Abschreibungen wurden durch das höhere EBITDA-Niveau kompensiert.

**Cash Capex**

Der Cash Capex ist im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 17,0% 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.

	30.06.2017	31.03.2017	Veränderung 30.06.2017/ 31.03.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	69 562	72 597	(4,2)%	71 455	(2,6)%	67 384	3,2%
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup>	56 451	55 540	1,6%	54 240	4,1%	52 540	7,4%
Eigene Postpaid-Kunden <sup>a</sup>	36 158	35 341	2,3%	34 427	5,0%	33 626	7,5%
Eigene Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	20 293	20 199	0,5%	19 813	2,4%	18 914	7,3%
Wholesale-Kunden <sup>a,b</sup>	13 111	17 057	(23,1)%	17 215	(23,8)%	14 844	(11,7)%

<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 Nettozuwachs für diese Kunden zu den Wholesale-Kunden gerechnet.

<sup>b</sup> T-Mobile US ist der Auffassung, dass aufgrund aktueller und zukünftiger regulatorischer Änderungen das von den Wholesale-Partnern angebotene Lifeline-Programm unwirtschaftlich geworden ist. T-Mobile US wird auch weiterhin diese Lifeline-Anbieter unterstützen, hat aber die Lifeline-Kunden aus der ausgewiesenen Wholesale-Kundenbasis ausgenommen. Dadurch ist die Zahl der ausgewiesenen Wholesale-Kunden seit Anfang des zweiten Quartals um 4 368 Tsd. gesunken.

Zum 30. Juni 2017 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 69,6 Mio. Kunden gegenüber einem Kundenbestand von 71,5 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2016. Der Nettozuwachs – unter Berücksichtigung der Herausnahme der Lifeline-Kunden – lag in den ersten sechs Monaten 2017 bei 2,5 Mio. Kunden gegenüber 4,1 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten sechs Monaten 2017 netto 1 731 Tsd. gegenüber netto 1 931 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Ursache für den rückläufigen Nettokundenzuwachs gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 waren hauptsächlich höhere Wettbewerbsintensität und verstärkte Deaktivierungen in einer größeren Kundenbasis. Teilweise wurden diese Effekte durch die positive Resonanz der Kunden auf die weiter laufenden „Un-carrier“-Initiativen der T-Mobile US sowie Werbeaktionen ausgeglichen.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten sechs Monaten 2017 um netto 480 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 283 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus einem gesunkenen Bruttokundenzuwachs aufgrund der höheren Wettbewerbsintensität im Markt und der verstärkten Deaktivierungen in einer größeren Kundenbasis. Dieser Rückgang wurde teilweise durch den anhaltenden Erfolg der Marke MetroPCS kompensiert.

**Wholesale-Kunden.** T-Mobile US ist der Auffassung, dass aufgrund aktueller und zukünftiger regulatorischer Änderungen das von den Wholesale-Partnern angebotene Lifeline-Programm unwirtschaftlich geworden ist. T-Mobile US wird auch weiterhin diese Lifeline-Anbieter unterstützen, hat aber die Lifeline-Kunden aus der ausgewiesenen Wholesale-Kundenbasis ausgenommen. Dadurch ist die Zahl der ausgewiesenen Wholesale-Kunden seit Anfang des zweiten Quartals um 4 368 Tsd. gesunken. Unter Berücksichtigung dieser Änderung erhöhte sich die Zahl der Wholesale-Kunden in den ersten sechs Monaten 2017 um netto 264 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 888 Tsd. im ersten Halbjahr 2016. Ursache für diese rückläufige Entwicklung waren insbesondere niedrigere Bruttokundenzuwächse, die teilweise durch weniger Deaktivierungen ausgeglichen wurden. Seit Anfang des zweiten Quartals 2017 sind auch die Nettoeffekte der Aktivitäten von Lifeline-Kunden nicht mehr enthalten.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	8 982	9 236	8 196	12,7 %	18 218	16 012	13,8 %	33 738
Betriebsergebnis (EBIT)	1 003	1 328	821	61,8 %	2 331	1 777	31,2 %	3 685
EBIT-Marge %	11,2	14,4	10,0		12,8	11,1		10,9
Abschreibungen	(1 387)	(1 308)	(1 302)	(0,5) %	(2 695)	(2 614)	(3,1) %	(5 282)
EBITDA	2 390	2 635	2 123	24,1 %	5 025	4 391	14,4 %	8 967
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	4	(4)	(49)	91,8 %	0	311	n. a.	406
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 386	2 640	2 172	21,5 %	5 025	4 080	23,2 %	8 561
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	26,6	28,6	26,5		27,6	25,5		25,4
<b>CASH CAPEX</b>	(1 442)	(8 463)	(1 251)	n. a.	(9 905)	(3 007)	n. a.	(5 855)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA stieg im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum von 16,0 Mrd. € um 13,8 % auf 18,2 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 10,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Anstieg des durchschnittlichen Bestands eigener Kunden durch die positive Resonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen von T-Mobile US, die Erschließung neuer Märkte und den Erfolg der Marke MetroPCS. Darüber hinaus sind die Endgeräteumsätze gestiegen, insbesondere aufgrund des weiterhin fokussierten Angebots von auf Ratenzahlung finanzierten Endgeräten, wodurch der durchschnittliche Umsatz je verkauftem Gerät höher ausfiel.

Das EBITDA stieg um 23,2 % von 4,1 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 5,0 Mrd. € in den ersten sechs Monaten 2017. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA im ersten Halbjahr 2017 um 19,4 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Positiven Einfluss hatten in erster Linie die starke Kundenresonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen der T-Mobile US, der anhaltende Erfolg der Werbeaktionen 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 Kosten im Zusammenhang mit dem Netzausbau, höhere Provisionen sowie höhere personalbezogene Kosten gegenüber. Aufgrund der beschriebenen Faktoren erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 25,5 % im ersten Halbjahr 2016 auf 27,6 % in den ersten sechs Monaten 2017.

Im bereinigten EBITDA für das erste Halbjahr 2017 sind im Saldo keine Sondereinflüsse enthalten, während im Vorjahresvergleichszeitraum Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. € im Zusammenhang mit zahlungsunwirksamen Erträgen aus Spektrumtransaktionen mit AT&T wirksam waren. Diesen standen wiederum Kosten aus der Abschaltung des CDMA-Netzes von MetroPCS und Kosten für die aktienbasierte Vergütung gegenüber. Insgesamt stieg das EBITDA aufgrund der beschriebenen Sachverhalte, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, von 4,4 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 5,0 Mrd. € im ersten Halbjahr 2017.

**EBIT**

Das EBIT stieg von 1,8 Mrd. € im ersten Halbjahr 2016 auf 2,3 Mrd. € im Berichtszeitraum. Dieser Anstieg 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 stieg im ersten Halbjahr 2017 von 3,0 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 9,9 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 7,3 Mrd. € in der ersten Jahreshälfte 2017. Im Gegensatz dazu wurden im ersten Halbjahr 2016 nur für 0,6 Mrd. € Spektrumlizenzen 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 42 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

in Tsd.

	30.06.2017	31.03.2017	Veränderung 30.06.2017/ 31.03.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
<b>EUROPA, GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	47 688	47 348	0,7%	47 952	(0,6)%	48 541	(1,8)%
Vertragskunden	24 854	24 482	1,5%	24 315	2,2%	23 840	4,3%
Prepaid-Kunden	22 834	22 866	(0,1)%	23 637	(3,4)%	24 702	(7,6)%
Festnetz-Anschlüsse	8 464	8 486	(0,3)%	8 531	(0,8)%	8 639	(2,0)%
davon: IP-basiert	5 416	5 190	4,4%	5 016	8,0%	4 514	20,0%
Breitband-Anschlüsse Retail	5 509	5 444	1,2%	5 393	2,2%	5 307	3,8%
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4 156	4 100	1,4%	4 049	2,6%	3 961	4,9%
Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 268	2 269	0,0%	2 259	0,4%	2 239	1,3%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	133	126	5,6%	123	8,1%	124	7,3%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	260	250	4,0%	247	5,3%	227	14,5%
<b>GRIECHENLAND</b>							
Mobilfunk-Kunden	7 737	7 733	0,1%	7 725	0,2%	7 610	1,7%
Festnetz-Anschlüsse	2 539	2 547	(0,3)%	2 564	(1,0)%	2 576	(1,4)%
Breitband-Anschlüsse	1 747	1 708	2,3%	1 682	3,9%	1 611	8,4%
<b>RUMÄNIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 278	5 428	(2,8)%	5 722	(7,8)%	5 909	(10,7)%
Festnetz-Anschlüsse	1 922	1 937	(0,8)%	1 969	(2,4)%	2 029	(5,3)%
Breitband-Anschlüsse	1 191	1 186	0,4%	1 194	(0,3)%	1 204	(1,1)%
<b>UNGARN</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 390	5 304	1,6%	5 332	1,1%	5 344	0,9%
Festnetz-Anschlüsse	1 637	1 630	0,4%	1 629	0,5%	1 655	(1,1)%
Breitband-Anschlüsse	1 081	1 053	2,7%	1 040	3,9%	1 035	4,4%
<b>POLEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	10 251	10 229	0,2%	10 634	(3,6)%	11 635	(11,9)%
Festnetz-Anschlüsse	31	33	(6,1)%	20	55,0%	18	72,2%
Breitband-Anschlüsse	18	20	(10,0)%	16	12,5%	15	20,0%
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>							
Mobilfunk-Kunden	6 155	6 097	1,0%	6 049	1,8%	6 008	2,4%
Festnetz-Anschlüsse	146	143	2,1%	140	4,3%	140	4,3%
Breitband-Anschlüsse	136	136	-	134	1,5%	133	2,3%
<b>KROATIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 237	2 210	1,2%	2 234	0,1%	2 246	(0,4)%
Festnetz-Anschlüsse	986	992	(0,6)%	1 001	(1,5)%	1 009	(2,3)%
Breitband-Anschlüsse	797	795	0,3%	783	1,8%	762	4,6%
<b>SLOWAKEI</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 235	2 230	0,2%	2 225	0,4%	2 227	0,4%
Festnetz-Anschlüsse	855	854	0,1%	850	0,6%	848	0,8%
Breitband-Anschlüsse	655	649	0,9%	638	2,7%	618	6,0%
<b>ÖSTERREICH</b>							
Mobilfunk-Kunden	4 984	4 713	5,8%	4 594	8,5%	4 275	16,6%
<b>ÜBRIGE<sup>a</sup></b>							
Mobilfunk-Kunden	3 420	3 404	0,5%	3 438	(0,5)%	3 287	4,0%
Festnetz-Anschlüsse	348	351	(0,9)%	358	(2,8)%	365	(4,7)%
Breitband-Anschlüsse	279	276	1,1%	279	-	284	(1,8)%

<sup>a</sup> „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 zum Ende des ersten Halbjahres 2017 immer noch von einer herausfordernden Wettbewerbsintensität geprägt. Dank unseres konvergenten Produkt-Portfolios „MagentaOne“ konnten wir uns den Herausforderungen erfolgreich stellen: Zum 30. Juni 2017 verbuchten wir einen Zugewinn von rund 31,3% 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 24,9 Mio. erhöhen können. 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 Halbjahres 2017 verzeichneten wir in unserem Gesamtbestand 47,7 Mio. Mobilfunk-Kunden – damit erreichten wir wieder eine nahezu stabile Kundenentwicklung gegenüber dem Jahresendwert 2016. Ursächlich hierfür war die positive Entwicklung im werthaltigen Vertragskunden-Geschäft v. a. bei den Landesgesellschaften in Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik. Insgesamt erzielten wir im Vertragskunden-Geschäft einen Zuwachs von 2,2% bzw. rund 539 Tsd. Kunden und setzten den Wachstumstrend der letzten Quartale damit weiter erfolgreich fort. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des ersten Halbjahres 2017 bei 52,1%. 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 30. Juni 2017 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 91% der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt mehr als 102 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 Halbjahr 2017 bei 82% und stieg gegenüber dem Vorjahr weiter an. Infolgedessen konnten wir die Kundenverluste im Prepaid-Geschäft fast vollständig auffangen. Dieses stand zum einen wettbewerbsbedingt weiterhin unter Druck. Zum anderem wirkten sich die Effekte aus den regulierungsbedingten Prepaid-Registrierungsvorschriften in Polen negativ auf die Kundenentwicklung aus.

## Festnetz

Unser TV- und Entertainment-Angebot zeigte auch im ersten Halbjahr 2017 positive Impulse: So wuchs die Anzahl der TV-Kunden gegenüber dem Jahresende 2016 um 2,6% auf 4,2 Mio.; dabei entfiel ein Großteil der Nettowachse von 107 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 Halbjahres 2017 bereits 1,9 Mio. FMC-Kunden gewinnen; v. a. in Griechenland stieg die Nachfrage deutlich 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 8,0% gegenüber Dezember 2016 nun einen Bestand von 5,4 Mio. IP-basierten Anschlüssen verzeichnen. Der Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen liegt bei rund 64,0%. Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse lag in unserem operativen Segment Europa zum 30. Juni 2017 bei 8,5 Mio. und entwickelte sich damit weiterhin auf nahezu stabilem Niveau gegenüber dem Jahresende 2016.

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail verzeichneten wir im ersten Halbjahr 2017 ein Wachstum von 2,2% auf insgesamt 5,5 Mio. Anschlüsse. Der Großteil des Nettowachses entfiel auf glasfaserbasierte Anschlüsse und lag damit wieder deutlich über dem Wachstum des DSL-Geschäfts. Dieser Erfolg gibt uns Recht auch weiterhin in zukunftsweisende glasfaserbasierte Technologien zu investieren. Zu diesem Zuwachs trugen v. a. Rumänien und Ungarn bei. Insgesamt konnten wir die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser weiter erhöhen: Zum Stichtag lag sie in unseren Landesgesellschaften bei rund 27%.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 781	2 860	2 794	2,4%	5 641	5 558	1,5%	11 454
Griechenland	690	693	702	(1,3)%	1 383	1 386	(0,2)%	2 883
Rumänien	230	236	242	(2,5)%	466	476	(2,1)%	985
Ungarn	415	454	408	11,3%	869	811	7,2%	1 673
Polen	364	378	344	9,9%	742	721	2,9%	1 488
Tschechische Republik	237	248	234	6,0%	485	462	5,0%	959
Kroatien	224	231	230	0,4%	455	450	1,1%	925
Slowakei	183	185	186	(0,5)%	368	373	(1,3)%	766
Österreich	228	215	208	3,4%	443	416	6,5%	855
Übrige <sup>a</sup>	260	268	294	(8,8)%	528	566	(6,7)%	1 132
Betriebsergebnis (EBIT)	324	357	373	(4,3)%	681	709	(3,9)%	1 184
EBIT-Marge	%	11,7	13,4		12,1	12,8		10,3
Abschreibungen	(553)	(557)	(581)	4,1%	(1 110)	(1 155)	3,9%	(2 589)
EBITDA	877	913	955	(4,4)%	1 791	1 864	(3,9)%	3 773
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(12)	(33)	(13)	n. a.	(45)	(35)	(28,6)%	(93)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	889	947	968	(2,2)%	1 836	1 899	(3,3)%	3 866
Griechenland	266	273	268	1,9%	539	535	0,7%	1 120
Rumänien	37	39	37	5,4%	76	76	-	175
Ungarn	109	141	144	(2,1)%	250	270	(7,4)%	539
Polen	100	125	100	25,0%	224	220	1,8%	482
Tschechische Republik	100	100	100	-	200	199	0,5%	400
Kroatien	84	96	95	1,1%	180	177	1,7%	374
Slowakei	77	81	79	2,5%	158	157	0,6%	302
Österreich	89	69	70	(1,4)%	158	139	13,7%	258
Übrige <sup>a</sup>	28	22	74	(70,3)%	50	127	(60,6)%	215
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	32,0	34,6		32,5	34,2		33,8
<b>CASH CAPEX</b>	(475)	(403)	(371)	(8,6)%	(878)	(1 311)	33,0%	(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 Halbjahr 2017 einen Gesamtumsatz von 5,6 Mrd. € und steigerte sich somit gegenüber der Vergleichsperiode leicht um 1,5%. Auch organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, lag der Umsatz leicht über dem Vorjahresniveau.

Im Bereich der strategischen Wachstumsfelder haben unsere Landesgesellschaften im ersten Halbjahr 2017 ein deutliches Umsatzplus von 10,6% erwirtschaftet. So betrug der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz rund 32,0%. Einen wesentlichen Beitrag hierzu leistete das mobile Datengeschäft mit einem deutlichen Umsatzplus von 16,1% und stieg damit auf 761 Mio. € gegenüber dem Vorjahreshalbjahr. Alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere Polen, Griechenland und Österreich trugen hierzu bei. Auch das TV- und Breitband-Geschäft setzte seinen Aufwärtstrend dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements der vergangenen Quartale fort: im ersten Halbjahr 2017 stieg der TV-Umsatz um 7,4% auf 247 Mio. € sowie der Breitband-Umsatz um 3,7% auf 351 Mio. €. Bei fortgeführter Transformation unseres Kerngeschäfts hin zu wichtigen Wachstumsfeldern zeigte unser Geschäftskundenbereich B2B/ICT im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres wachsende Umsatzzahlen. Treiber dieser Entwicklung waren v. a. die Geschäftsfelder Fixed-Mobile Cloud Convergence

(FMCC), Small Medium Business (SMB) Digitalization, Smart Cities/Internet of Things (IoT) und Enterprise Infrastructure/ICT. Diese werden das Wachstum des Europa-Geschäfts in den kommenden Jahren weiter stärken.

Daneben verzeichneten wir höhere Umsätze bei den Endgeräteverkäufen. Mit diesen Zuwächsen konnten wir insgesamt auf Segmentebene dem Umsatzrückgang – im Wesentlichen bei der Sprachtelefonie – entgegenwirken. Aus Länderperspektive betrachtet hatten im ersten Halbjahr 2017 v. a. die Länder Ungarn, Österreich und die Tschechische Republik den größten positiven Effekt auf die organische Umsatzentwicklung. Dadurch konnten rückläufige Umsätze im Wesentlichen in Rumänien und Albanien ausgeglichen werden. Zusätzlich wirkte sich die hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten sowie geringere Roaming-Regulierungsentgelte in den meisten Ländern unseres Segments negativ auf unsere organischen Umsätze aus.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2017 ein bereinigtes EBITDA von 1,8 Mrd. €; das sind 3,3 % weniger als in der Vorjahresperiode. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse sowie Bereinigung um die konzerninterne Verschiebung zum neuen Vorstandsbereich Technologie und Innovation, reduzierte sich das bereinigte EBITDA nur leicht um 1,0 %.

Der positive Umsatzeffekt wurde insbesondere durch höhere Ausgaben bei den Marktinvestitionen überkompensiert. Eine verbesserte Kosteneffizienz wirkte sich hingegen positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene aus. Aus Länderperspektive ist das leicht rückläufige organische bereinigte EBITDA im Wesentlichen auf die Entwicklungen unserer Landesgesellschaften in Ungarn und Albanien zurückzuführen. Dem gegenüber stand ein höherer bereinigter EBITDA-Beitrag v. a. in Österreich und Griechenland. 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 belastend auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.

Unser EBITDA reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode 2016 um 3,9 % auf 1,8 Mrd. €. Zum einen bedingt durch einen Rückgang des bereinigten EBITDA und zum anderen aufgrund von leicht gestiegenen negativen Sondereinflüssen. Organisch betrachtet reduzierte sich das EBITDA nur leicht um 1,5 %.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze im ersten Halbjahr 2017 mit 1,4 Mrd. € auf 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 leicht 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 über dem Vorjahreszeitraum.

Im ersten Halbjahr 2017 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland stabil bei 539 Mio. €. Einsparungen bei den indirekten Kosten konnten die insgesamt höheren direkten Kosten kompensieren.

**Ungarn.** In Ungarn stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 7,2 % auf 869 Mio. €. Organisch, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, stieg der Umsatz um 6,1 %. Wachstumstreiber war das Festnetz-Geschäft mit einem deutlichen Umsatzanstieg im Geschäftskundenbereich B2B/ICT. Auch das TV-Geschäft leistete einen positiven Beitrag zu den Gesamtumsätzen. Unser FMC-Angebot „Magenta-One“ trug ebenfalls sowohl im Privatkunden- als auch im Geschäftskundensegment hierzu bei. Auch das Mobilfunk-Geschäft zeigte höhere Umsätze bei den mobilen Datendiensten, die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 13,2 % zulegten. Die Umsätze aus Endgeräteverkäufen entwickelten sich ebenfalls positiv. Dadurch konnten wir die niedrigeren Sprachumsätze mehr als ausgleichen. Nicht zuletzt trug unser schnelles Mobilfunk-Netz und dessen hohe Reichweite zu dieser positiven Entwicklung bei.

Das bereinigte EBITDA sank gegenüber dem Vorjahresquartal um 7,4 % und lag somit bei 250 Mio. €. Organisch betrachtet sank es um 8,3 %; der positive Umsatzeffekt wurde durch höhere Ausgaben für den Marktengang bei TV Inhalten als auch im Geschäftskundenbereich B2B/ICT überkompensiert. Zudem wirkte sich ein im ersten Quartal des Vorjahres erfasster positiver Einmaleffekt belastend auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung aus.

**Österreich.** Österreich erzielte im ersten Halbjahr 2017 einen Umsatz von 443 Mio. €, das sind 6,5 % mehr als im Vorjahreszeitraum. Unter anderem ist dies auf das mobile Datengeschäft zurückzuführen, das volumenbedingt weiter anstieg und einen Anteil am Gesamtumsatz von rund 31 % erreichte. Zudem wirkten gestiegene Visioren-Umsätze sowie ein Einmaleffekt aus dem ersten Quartal 2017 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 Halbjahr 2017 deutlich stieg und 158 Mio. € betrug.

### EBIT

In unserem operativen Segment Europa sank das EBIT im ersten Halbjahr 2017 um 3,9 % auf 681 Mio. €. Ursächlich hierfür war die rückläufige EBITDA-Entwicklung. Daneben wirkten sich geringere Abschreibungen positiv auf das EBIT aus.

### Cash Capex

Unser operatives Segment Europa wies im ersten Halbjahr 2017 einen Cash Capex von 878 Mio. € aus. Dies entspricht einem Rückgang von 433 Mio. €, der in erster Linie aus dem im Vorjahreshalbjahr 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 42 f. Die Vorjahresvergleichswerte der Finanzkennzahlen und des Auftragseingangs wurden rückwirkend angepasst.

		30.06.2017	31.03.2017	Veränderung 30.06.2017/ 31.03.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	2 569	1 274	n.a.	6 851	n.a.	3 053	(15,9)%
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	65 390	64 262	1,8%	74 336	(12,0)%	66 002	(0,9)%
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,81	1,81	-	1,77	2,3%	1,73	4,6%
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	3,5	1,8	n.a.	7,1	n.a.	3,6	(2,8)%
Utilization Rate	%	82,7	82,5	0,2% p	83,3	(0,6)% p	83,4	(0,7)% p

### Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr 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 Halbjahr 2017 konnten wir erfolgreich neue Verträge abschließen, allerdings konnte das Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums 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 13,7% gegenüber dem ersten Halbjahr 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.

Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir zum einen unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich, zum anderen investieren wir in Zukunftsfelder. Durch das Herauslösen der Telekom IT aus dem operativen Segment Systemgeschäft sank die Anzahl der betreuten Server um 12,0% gegenüber dem 31. Dezember 2016. 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 Halbjahr des Vorjahres um 4,6%.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	1 704	1 688	1 719	(1,8)%	3 392	3 578	(5,2)%	6 993
Umsatz extern	1 369	1 349	1 402	(3,8)%	2 717	2 947	(7,8)%	5 678
Betriebsergebnis (EBIT)	(37)	0	(62)	n. a.	(37)	(11)	n. a.	(150)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(42)	(77)	45,5%	(76)	(127)	40,2%	(276)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	41	15	n. a.	39	116	(66,4)%	126
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,1)	2,4	0,9		1,1	3,2		1,8
Abschreibungen	(98)	(97)	(95)	(2,1)%	(195)	(191)	(2,1)%	(428)
EBITDA	61	97	33	n. a.	158	180	(12,2)%	278
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(39)	(77)	49,4%	(74)	(127)	41,7%	(252)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	96	136	111	22,5%	232	307	(24,4)%	530
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	5,6	8,1	6,5		6,8	8,6		7,6
<b>CASH CAPEX</b>	(86)	(91)	(96)	5,2%	(177)	(174)	(1,7)%	(402)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im ersten Halbjahr 3,4 Mrd. € und lag um 5,2% unter dem Vorjahresvergleichszeitraum. Diese Umsatzentwicklung resultiert in erster Linie aus dem im März 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. Leicht positive Umsatzeffekte resultieren aus unseren Wachstumfeldern Cloud und Internet of Things sowie aus Umsätzen der neu gestarteten Telekom Security.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Im ersten Halbjahr 2017 ging das bereinigte EBITDA um 75 Mio. € auf 232 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. Auch unter den Rahmenbedingungen eines angespannten ICT-Marktes und der laufenden All-IP-Umstellung einiger unserer Kundenverträge, entwickelte sich das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft ohne Berücksichtigung des genannten Einmaleffekts im Vorjahresvergleich leicht positiv.

Das EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22 Mio. € auf 158 Mio. € zurück, im Wesentlichen aufgrund des beim bereinigten EBITDA beschriebenen Einmaleffekts, teilweise kompensiert durch die um 53 Mio. € niedrigeren negativen Sondereinflüsse, bedingt durch höhere Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Vorjahr.

**EBIT, bereinigtes EBIT**

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft sank gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 um 77 Mio. €. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt im Vorjahr trug zu dieser Entwicklung bei. Die Abschreibungen lagen leicht über dem Vorjahresniveau.

**Cash Capex**

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag im Berichtszeitraum bei 177 Mio. € und ist damit im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um 1,7% gestiegen. Unsere Investitionen stehen im Zusammenhang mit der zunehmenden Weiterentwicklung der Digitalisierung von Wirtschaftsunternehmen. Deshalb investieren wir in Wachstumfelder 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. 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 42 f. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

**KUNDENENTWICKLUNG**

in Tsd.

		30.06.2017	31.03.2017	Veränderung 30.06.2017/ 31.03.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.06.2017/ 31.12.2016 in %	30.06.2016	Veränderung 30.06.2017/ 30.06.2016 in %
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	3 830	3 789	1,1%	3 746	2,2%	3 671	4,3%
	Festnetz-Anschlüsse	184	176	4,5%	164	12,2%	-	n. a.
	Breitband-Anschlüsse	184	176	4,5%	164	12,2%	-	n. a.

Im ersten Halbjahr 2017 konnte die T-Mobile Netherlands aufgrund einer erfolgreichen Neupositionierung am Markt einen Kundenzuwachs im Mobilfunkgeschäft im Privat- und Geschäftskundensegment verzeichnen. Dies ist im Wesentlichen auf das im ersten Quartal eingeführte neue Tarifportfolio und den damit verbesserten Marktangang zurückzuführen. Auch das erst Ende 2016 von Vodafone erworbene Privatkunden-Festnetzgeschäft konnte ein Kundenwachstum von 12,2% im ersten Halbjahr 2017 generieren.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG**

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	595	562	573	(1,9)%	1 157	1 148	0,8%	2 347
Niederlande	341	345	319	8,2%	687	643	6,8%	1 331
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	686	388	217	78,8%	1 074	2 857	(62,4)%	2 730
Abschreibungen	(71)	(71)	(87)	18,4%	(143)	(177)	19,2%	(760)
EBITDA	758	460	305	50,8%	1 217	3 034	(59,9)%	3 490
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	519	223	49	n. a.	742	2 555	(71,0)%	2 547
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	238	236	256	(7,8)%	475	479	(0,8)%	943
Niederlande	110	119	102	16,7%	229	190	20,5%	358
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	42,0	44,7		41,1	41,7		40,2
<b>CASH CAPEX</b>	(81)	(57)	(40)	(42,5)%	(138)	(133)	(3,8)%	(271)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht um 0,8%. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die positive Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands zurückzuführen. Vermindernd auf den Gesamtumsatz wirkten sich entfallene Umsatzbeiträge im Zusammenhang mit der Veräußerung der Strato aus. Der Umsatz der DFMG blieb gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 nahezu unverändert.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das EBITDA reduzierte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,8 Mrd. € auf 1,2 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 sowie unsere restlichen Anteile an der Scout24 AG zum 23. Juni 2017 verkauft. Aus den Veräußerungen ergaben sich als Sondereinflüsse erfasste Erträge in Höhe von rund 0,7 Mrd. €. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren Sondereinflüsse in Höhe von 2,6 Mrd. € enthalten; diese resultierten überwiegend aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE.

Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Group Development hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,8% leicht reduziert. In der T-Mobile Netherlands stieg das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 20,5%. Im Wesentlichen ist dies auf geringere Marktinvestitionen durch einen höheren Anteil an SIM Only-Verträgen sowie eine signifikante Reduktion der Gemeinkosten im Rahmen eines Transformationsprogrammes zurückzuführen. Vermindernd auf das bereinigte EBITDA wirkten sich entfallene Wertbeiträge im Zusammenhang mit der Veräußerung der Strato aus. Ein weiterer Treiber hinter dem leichten Rückgang des operativen Segments sind Einmaleffekte, die das bereinigte EBITDA der DFMG im Vorjahreszeitraum positiv beeinflussten.

**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 42 ff. Die Vorjahresvergleichswerte wurden rückwirkend angepasst.

**OPERATIVE ENTWICKLUNG**

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	737	787	910	(13,5)%	1 525	1 691	(9,8)%	3 467
Betriebsergebnis (EBIT)	(292)	(282)	(571)	50,6%	(574)	(1 001)	42,7%	(1 919)
Abschreibungen	(148)	(192)	(192)	-	(341)	(342)	0,3%	(676)
EBITDA	(144)	(90)	(379)	76,3%	(233)	(659)	64,6%	(1 243)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(16)	1	(290)	n. a.	(15)	(423)	96,5%	(574)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(128)	(90)	(89)	(1,1)%	(218)	(236)	7,6%	(670)
<b>CASH CAPEX</b>	(242)	(239)	(207)	(15,5)%	(481)	(434)	(10,8)%	(936)

**EBIT**

Das EBIT sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 1,8 Mrd. € auf 1,1 Mrd. €. Ursache hierfür sind die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen lagen unter dem Niveau des Vorjahres.

**Cash Capex**

Der Cash Capex unseres operativen Segments Group Development stieg im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,8%, v. a. bei der T-Mobile Netherlands durch die Akquisition des Privatkunden-Festnetzgeschäfts von Vodafone.

Informationen zu Auswirkungen unserer Beteiligungen auf das **Finanzergebnis** finden sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“, Seite 10 ff.

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9,8%. 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, ein Umsatzrückgang bei Telekom Training und geringere konzerninterne Umsätze bei Telekom IT aufgrund der reduzierten umsatzrelevanten Kostenbasis. Positiv wirkte sich die strukturelle Weiterentwicklung der Deutschen Telekom Services Europe (DTSE) 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 18 Mio. €. Die Verbesserung resultierte im Wesentlichen aus der Neuaufstellung unseres Vorstandsbereichs Technologie und Innovation und aus einem reduzierten Personalbestand infolge des fortgesetzten Personalumbaus bei Vivento. Positiv wirkten sich des Weiteren die geringeren operativen Kosten bei unseren Group Services und die höheren Erträge aus Immobilienverkäufen aus. Gegenläufig belasteten die gesunkenen Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude das bereinigte EBITDA.

Insgesamt wirkten sich im ersten Halbjahr 2017 im Saldo negative Sondereinflüsse in Höhe von 15 Mio. € auf das EBITDA aus. Diese ergaben sich hauptsächlich durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen und gegenläufig durch einen Ertrag aus der Veräußerung der DeTeMedien. Im Vorjahreszeitraum hatten Aufwendungen, insbesondere für Personalmaßnahmen, die negativen Sondereinflüsse von 423 Mio. € geprägt.

**EBIT**

Die Verbesserung des EBIT um 427 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 47 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund von höheren Fahrzeuganschaffungen und Bauleistungen sowie höheren Entwicklungsleistungen im Vorstandsbereich Technologie und Innovation.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE  
(30. JUNI 2017)**

Bezüglich eingetretener Ereignisse nach Schluss der Berichtsperiode verweisen wir auf die „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 50.

**PROGNOSE**

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Abweichend von den im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 87 ff.) veröffentlichten Prognosen, gehen wir davon aus, dass das bereinigte EBITDA des Konzerns im Geschäftsjahr 2017 statt bislang rund 22,2 Mrd. € jetzt auf rund 22,3 Mrd. € wachsen wird. Maßgeblich dafür ist die bessere Entwicklung des Geschäfts im operativen Segment USA, für das wir jetzt ein bereinigtes EBITDA von rund 10,3 Mrd. US-\$, statt bislang rund 10,2 Mrd. US-\$ erwarten. Die übrigen abgegebenen Aussagen behalten weiterhin ihre Gültigkeit. Darüber hinaus gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 8 f., 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.

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im von der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, der Unitymedia NRW GmbH und der Kabel BW GmbH geführten Klageverfahren haben die Kläger die geltend gemachte Forderung im Rahmen der Berufung auf ca. 527 Mio. € zzgl. Zinsen erhöht.

### ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

**Reduzierung des Unternehmensbeitrags für die Postbeamtenversorgung.** Das Oberverwaltungsgericht Berlin hat die Berufung der Deutschen Telekom AG zurückgewiesen. Die Entscheidung ist rechtskräftig, da die Deutsche Telekom AG auf die Einlegung von Rechtsmitteln verzichtet hat. Das Verfahren ist damit beendet.

### KARTELLVERFAHREN

**Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission.** Im Juni 2017 wurde der Slovak Telekom eine weitere, bislang nicht substantiierte Schadensersatzklage von Benestra s. r. o. in Höhe von 59 Mio. € zugestellt. Des Weiteren hat Orange Slovensko a. s. nach im Juni 2017 abgeschlossenen Vergleichsverhandlungen ihre Klage zurückgenommen.

### EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

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

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

## KONZERN-BILANZ

in Mio. €

	30.06.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2016
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>17 808</b>	<b>26 638</b>	<b>(8 830)</b>	<b>(33,1)%</b>	<b>24 518</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 441	7 747	(5 306)	(68,5)%	7 207
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9 161	9 362	(201)	(2,1)%	8 825
Ertragsteuerforderungen	181	218	(37)	(17,0)%	159
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 116	5 713	(3 597)	(63,0)%	4 172
Vorräte	1 729	1 629	100	6,1%	1 890
Übrige Vermögenswerte	1 975	1 597	378	23,7%	1 802
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	204	372	(168)	(45,2)%	463
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>123 682</b>	<b>121 847</b>	<b>1 835</b>	<b>1,5%</b>	<b>118 948</b>
Immaterielle Vermögenswerte	64 809	60 599	4 210	6,9%	58 269
Sachanlagen	46 203	46 758	(555)	(1,2)%	44 901
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	606	725	(119)	(16,4)%	782
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	6 417	7 886	(1 469)	(18,6)%	9 218
Aktive latente Steuern	4 898	5 210	(312)	(6,0)%	5 208
Übrige Vermögenswerte	748	669	79	11,8%	570
<b>BILANZSUMME</b>	<b>141 490</b>	<b>148 485</b>	<b>(6 995)</b>	<b>(4,7)%</b>	<b>143 466</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>27 200</b>	<b>33 126</b>	<b>(5 926)</b>	<b>(17,9)%</b>	<b>30 286</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	10 351	14 422	(4 071)	(28,2)%	12 570
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8 735	10 441	(1 706)	(16,3)%	9 442
Ertragsteuerverbindlichkeiten	358	222	136	61,3%	203
Sonstige Rückstellungen	2 796	3 068	(272)	(8,9)%	2 852
Übrige Schulden	4 959	4 779	180	3,8%	5 129
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	0	194	(194)	n.a.	90
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>75 696</b>	<b>76 514</b>	<b>(818)</b>	<b>(1,1)%</b>	<b>76 212</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	50 638	50 228	410	0,8%	50 361
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 113	8 451	(338)	(4,0)%	8 818
Sonstige Rückstellungen	3 215	3 320	(105)	(3,2)%	3 155
Passive latente Steuern	9 582	10 007	(425)	(4,2)%	9 529
Übrige Schulden	4 148	4 508	(360)	(8,0)%	4 349
<b>SCHULDEN</b>	<b>102 896</b>	<b>109 640</b>	<b>(6 744)</b>	<b>(6,2)%</b>	<b>106 498</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>38 594</b>	<b>38 845</b>	<b>(251)</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>36 968</b>
Gezeichnetes Kapital	12 189	11 973	216	1,8%	11 973
Eigene Anteile	(49)	(50)	1	2,0%	(50)
	<b>12 140</b>	<b>11 923</b>	<b>217</b>	<b>1,8%</b>	<b>11 923</b>
Kapitalrücklage	54 574	53 356	1 218	2,3%	53 288
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(38 622)	(38 727)	105	0,3%	(39 007)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(558)	78	(636)	n.a.	(1 958)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1 621	2 675	(1 054)	(39,4)%	3 746
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>29 155</b>	<b>29 305</b>	<b>(150)</b>	<b>(0,5)%</b>	<b>27 992</b>
Anteile anderer Gesellschafter	9 439	9 540	(101)	(1,1)%	8 976
<b>BILANZSUMME</b>	<b>141 490</b>	<b>148 485</b>	<b>(6 995)</b>	<b>(4,7)%</b>	<b>143 466</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>18 890</b>	<b>17 817</b>	<b>6,0%</b>	<b>37 537</b>	<b>35 447</b>	<b>5,9%</b>	<b>73 095</b>
Sonstige betriebliche Erträge	479	258	85,7%	1 250	3 437	(63,6)%	4 180
Bestandsveränderungen	(6)	(6)	-	34	6	n.a.	(12)
Aktivierete Eigenleistungen	563	518	8,7%	1 105	998	10,7%	2 112
Materialaufwand	(9 281)	(8 764)	(5,9)%	(18 593)	(17 427)	(6,7)%	(37 084)
Personalaufwand	(3 824)	(4 365)	12,4%	(7 788)	(8 427)	7,6%	(16 463)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(835)	(761)	(9,7)%	(1 596)	(1 670)	4,4%	(3 284)
Abschreibungen	(3 156)	(3 151)	(0,2)%	(6 347)	(6 293)	(0,9)%	(13 380)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>2 830</b>	<b>1 546</b>	<b>83,1%</b>	<b>5 601</b>	<b>6 071</b>	<b>(7,7)%</b>	<b>9 164</b>
Zinsergebnis	(511)	(652)	21,6%	(1 148)	(1 285)	10,7%	(2 492)
Zinserträge	94	48	95,8%	169	110	53,6%	223
Zinsaufwendungen	(605)	(700)	13,6%	(1 318)	(1 395)	5,5%	(2 715)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	3	(1)	n.a.	7	1	n.a.	(53)
Sonstiges Finanzergebnis	(445)	(93)	n.a.	(1 851)	324	n.a.	(2 072)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(953)</b>	<b>(746)</b>	<b>(27,7)%</b>	<b>(2 993)</b>	<b>(960)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(4 617)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>1 877</b>	<b>800</b>	<b>n.a.</b>	<b>2 609</b>	<b>5 111</b>	<b>(49,0)%</b>	<b>4 547</b>
Ertragsteuern	(686)	(114)	n.a.	(608)	(1 048)	42,0%	(1 443)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 192</b>	<b>686</b>	<b>73,8%</b>	<b>2 001</b>	<b>4 063</b>	<b>(50,8)%</b>	<b>3 104</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	874	621	40,7%	1 621	3 746	(56,7)%	2 675
Anteile anderer Gesellschafter	317	65	n.a.	380	317	19,9%	429

## ERGEBNIS JE AKTIE

	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung in %	H1 2017	H1 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	874	621	40,7%	1 621	3 746	(56,7)%	2 675
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 669	4 597	1,6%	4 669	4 597	1,6%	4 625
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,19</b>	<b>0,13</b>	<b>46,2%</b>	<b>0,35</b>	<b>0,81</b>	<b>(56,8)%</b>	<b>0,58</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2017	Q2 2016	Veränderung	H1 2017	H1 2016	Veränderung	Gesamtjahr 2016
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 192</b>	<b>686</b>	<b>506</b>	<b>2 001</b>	<b>4 063</b>	<b>(2 062)</b>	<b>3 104</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	207	(440)	647	326	(1 078)	1 404	(660)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(65)	136	(201)	(103)	332	(435)	205
	<b>142</b>	<b>(304)</b>	<b>446</b>	<b>223</b>	<b>(746)</b>	<b>969</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	0	0	0	(948)	948	(948)
Erfolgsneutrale Änderung	(1 171)	549	(1 720)	(1 249)	(633)	(616)	395
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	2	6	(4)	3	5	(2)	2 282
Erfolgsneutrale Änderung	21	(986)	1 007	20	(1 445)	1 465	(2 323)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	205	54	151	266	298	(32)	328
Erfolgsneutrale Änderung	(149)	69	(218)	(92)	(340)	248	(457)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	7	(7)	7
Erfolgsneutrale Änderung	0	0	0	(1)	1	(2)	1
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(19)	(39)	20	(56)	14	(70)	39
	<b>(1 111)</b>	<b>(347)</b>	<b>(764)</b>	<b>(1 109)</b>	<b>(3 041)</b>	<b>1 932</b>	<b>(676)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>(969)</b>	<b>(651)</b>	<b>(318)</b>	<b>(886)</b>	<b>(3 787)</b>	<b>2 901</b>	<b>(1 131)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>223</b>	<b>35</b>	<b>188</b>	<b>1 115</b>	<b>276</b>	<b>839</b>	<b>1 973</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	312	(165)	477	1 212	58	1 154	1 306
Anteile anderer Gesellschafter	(89)	200	(289)	(97)	218	(315)	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				(2 523)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	180		839		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			84		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		2	
Überschuss/(Fehlbetrag)					3 746
Sonstiges Ergebnis				(735)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(36)	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2016</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 288</b>	<b>(39 007)</b>	<b>3 746</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			(47)		
Gewinnvortrag				2 675	(2 675)
Dividendenausschüttung				(2 794)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	216		1 175		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			90		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		3	
Überschuss/(Fehlbetrag)					1 621
Sonstiges Ergebnis				221	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen					
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2017</b>	<b>12 189</b>	<b>(49)</b>	<b>54 574</b>	<b>(38 622)</b>	<b>1 621</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
						-	(2)	(2)
(2)						(49)	62	13
						0	-	0
						(2 523)	(97)	(2 620)
						1 019	0	1 019
						84	45	129
						3	-	3
						3 746	317	4 063
(1 489)		(1 443)	(42)	8	13	(3 688)	(99)	(3 787)
						58	218	276
				36		0	-	0
(1 064)	(62)	(1 333)	696	27	(222)	27 992	8 976	36 968
(371)	(60)	69	609	27	(196)	29 305	9 540	38 845
(6)						(53)	70	17
						0	-	0
						(2 794)	(122)	(2 916)
						1 391	-	1 391
						90	48	138
						4	-	4
						1 621	380	2 001
(770)		22	174	(1)	(55)	(409)	(477)	(886)
						1 212	(97)	1 115
						-	-	-
(1 147)	(60)	91	783	26	(251)	29 155	9 439	38 594

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016	Gesamtjahr 2016
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUER</b>	<b>1 877</b>	<b>800</b>	<b>2 609</b>	<b>5 111</b>	<b>4 547</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3 156	3 151	6 347	6 293	13 380
Finanzergebnis	953	746	2 993	960	4 617
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	(31)	(1)	(550)	(7)	(7)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	(226)	(55)	(226)	(2 562)	(2 591)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	66	73	185	164	316
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(2)	11	(35)	(399)	(495)
Veränderung aktives Working Capital	(467)	251	(109)	(166)	(1 000)
Veränderung der Rückstellungen	(256)	(302)	(326)	(394)	(234)
Veränderung übriges passives Working Capital	(31)	(320)	(562)	(192)	(510)
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(100)	(135)	(180)	(267)	(527)
Erhaltene Dividenden	13	5	88	180	331
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	0	289	0	289	289
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4 955</b>	<b>4 513</b>	<b>10 235</b>	<b>9 010</b>	<b>18 116</b>
Gezahlte Zinsen	(1 141)	(894)	(2 311)	(2 061)	(3 488)
Erhaltene Zinsen	389	312	635	478	905
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 204</b>	<b>3 931</b>	<b>8 559</b>	<b>7 427</b>	<b>15 533</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(7 984)	(824)	(8 716)	(2 531)	(5 603)
Sachanlagen	(2 256)	(1 879)	(4 804)	(4 068)	(8 037)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(98)	(43)	(175)	(353)	(483)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	(7)	(1)	(11)	0	(2)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	1	0	15	0	1
Sachanlagen	90	53	194	210	363
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	328	110	347	153	335
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	504	0	500	11	4
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	2 210	353	1 948	615	(186)
Sonstiges	0	2	(1)	(4)	-
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(7 212)</b>	<b>(2 229)</b>	<b>(10 703)</b>	<b>(5 967)</b>	<b>(13 608)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4 806	7 451	6 315	15 348	26 187
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(8 952)	(9 142)	(17 347)	(20 543)	(34 951)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	1 865	1 377	10 013	5 836	9 520
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	0	(10)	0	(20)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 502)	(1 547)	(1 503)	(1 556)	(1 596)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(165)	(87)	(361)	(163)	(374)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	4	11	18	12	26
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(5)	(3)	(93)	(46)	(114)
Sonstiges	0	0	0	0	-
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(3 950)</b>	<b>(1 940)</b>	<b>(2 970)</b>	<b>(1 112)</b>	<b>(1 322)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(155)	113	(194)	(38)	250
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	13	-	3	-	(3)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>(7 101)</b>	<b>(125)</b>	<b>(5 306)</b>	<b>310</b>	<b>850</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>9 542</b>	<b>7 332</b>	<b>7 747</b>	<b>6 897</b>	<b>6 897</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>2 441</b>	<b>7 207</b>	<b>2 441</b>	<b>7 207</b>	<b>7 747</b>

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

### RECHNUNGSLEGUNG

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

### STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 30. Juni 2017 ist unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 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 Halbjahres-Finanzbericht alle üblichen, laufend vorzunehmenden Anpassungen, die für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns notwendig sind. Hinsichtlich der im Rahmen der Konzernrechnungslegung angewendeten Grundlagen und Methoden verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 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 für die 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 IFRS 12) <sup>a</sup>	Klarstellungen zu IFRS 1, IFRS 12 und IAS 28	Keine wesentlichen Auswirkungen.

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

### VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT ANZUWENDEDE STANDARDS, INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN

Im Mai 2014 hat der IASB IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ veröffentlicht. Die Anwendungspflicht gilt für die ab dem 1. Januar 2018 beginnenden Berichtsperioden. Der Standard sieht ein einheitliches prinzipienbasiertes fünfstufiges Modell für die Erlösermittlung und -erfassung vor, das auf alle Verträge mit Kunden anzuwenden ist. Er ersetzt insbesondere die bestehenden Standards IAS 18 „Revenue“ und IAS 11 „Construction Contracts“ und hat wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom. Insbesondere betreffen die Neuregelungen – abhängig vom konkreten Geschäftsmodell – die folgenden Sachverhalte:

- Bei Mehrkomponentengeschäften (z. B. Mobilfunk-Vertrag plus Mobiltelefon) mit vorab gelieferten subventionierten Produkten ist ein größerer Teil der Gesamtvergütung der vorab gelieferten Komponente (Mobiltelefon) zuzurechnen, sodass künftig Umsatzerlöse früher zu erfassen sind. In der Bilanz führt dies zum Ansatz eines „vertraglichen Vermögenswerts“, d. h. einer rechtlich noch nicht entstandenen Forderung aus dem Kundenvertrag.

- Gleichzeitig hat dies eine Erhöhung der Umsätze aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren zulasten der Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen zur Folge.
- Der Umfang der oben beschriebenen Änderungen aus der Erstanwendung von IFRS 15 hängt wesentlich von den Geschäftsmodellen der jeweiligen Tochtergesellschaft ab. Während im operativen Segment Deutschland der Verkauf von subventionierten Endgeräten im Zusammenhang mit dem Abschluss von Service-Verträgen im Privatkundengeschäft weiterhin üblich ist, werden in den operativen Segmenten USA und zum Teil Europa Endgeräte nicht oder nur in geringem Umfang rabattiert verkauft, sondern dem Kunden stattdessen Ratenzahlungs- oder Leasing-Modelle angeboten.
- Aufwendungen für Vertriebsprovisionen (Kundengewinnungskosten) sind künftig zu aktivieren und über die geschätzte Kundenbindungsdauer zu verteilen.

- Zum Erstanwendungszeitpunkt erhöhen sich die Bilanzsumme sowie das Eigenkapital aufgrund der Aktivierung von vertraglichen Vermögenswerten und Kundengewinnungskosten.
- Abgrenzung, d. h. spätere Erfassung von Umsätzen im Falle der Einräumung von „wesentlichen Rechten“ wie z. B. der Gewährung von zusätzlichen Rabatten für den künftigen Erwerb von weiteren Produkten.
- Vertragliche Verbindlichkeiten (die auch bisher schon als abgegrenzte Erlöse passiviert wurden) sind je Kundenvertrag mit vertraglichen Vermögenswerten zu saldieren.
- Bei der Beurteilung, ob die Deutsche Telekom Produkte für eigene Rechnung (Prinzipal = Bruttoumsatz) oder für fremde Rechnung (Agent = Nettoumsatz) verkauft, ergeben sich voraussichtlich keine wesentlichen Veränderungen.

Die Deutsche Telekom wird das Wahlrecht zur vereinfachten Erstanwendung anwenden, d. h., die zum 1. Januar 2018 noch nicht vollständig erfüllten Verträge werden so bilanziert, als wären sie von Beginn an entsprechend IFRS 15 angesetzt worden. Der kumulierte Effekt aus der Umstellung wird erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Vergleichszahlen der Vorjahresperioden werden nicht angepasst, sondern stattdessen die Veränderungen von Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der laufenden Periode erläutert, die aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 resultieren.

Die Auswirkungen werden im Rahmen eines konzernübergreifenden Projekts zur Implementierung des neuen Standards untersucht. Basierend auf der aktuellen Einschätzung des Managements erwartet die Deutsche Telekom aus der Umstellung einen in den Gewinnrücklagen zu erfassenden erhöhenden kumulierten Effekt vor Berücksichtigung latenter Steuern von 3 bis 4 Mrd. €. Der Effekt resultiert im Wesentlichen aus dem erstmaligen Ansatz von

- vertraglichen Vermögenswerten, die nach IFRS 15 zu einer früheren Erfassung von Umsätzen aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren geführt hätten, sowie
- abgegrenzten Kundengewinnungskosten, die nach IFRS 15 zu einer späteren Erfassung von Vertriebsaufwendungen geführt hätten.

Hinsichtlich der künftigen Auswirkungen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erwartet die Deutsche Telekom eine Verringerung des Anteils der Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen bzw. eine Erhöhung des Anteils der Umsätze aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren an den Gesamtumsätzen von 1 bis 3 Prozentpunkten. Wie zuvor dargestellt, führt IFRS 15 zu einer früheren Umsatz- und einer späteren Aufwandserfassung für die zum 1. Januar 2018 noch nicht abgeschlossenen Verträge. Da diese Effekte aus der Umstellung auf die neue Bilanzierung jedoch erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden, können sich ergebniswirksame Auswirkungen im Geschäftsjahr 2018 lediglich aus Veränderungen der zeitlichen Differenzen bei der Realisation von Erlösen und Aufwendungen ergeben. Unter der Annahme eines gleichbleibenden Geschäftsverlaufs bedeutet das in einem Massenmarkt mit einer Vielzahl von Kundenverträgen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten abgeschlossen werden:

- Bei noch laufenden Verträgen werden geringere Dienstleistungsumsätze und höhere Vertriebsaufwendungen aus der Amortisation von aktivierten vertraglichen Vermögenswerten und Kundengewinnungskosten im Wesentlichen kompensiert durch die
- beim Abschluss von neuen Verträgen höheren Umsätze aus Güterverkäufen und geringeren Vertriebsaufwendungen aus der Aktivierung von vertraglichen Vermögenswerten und Kundengewinnungskosten.

Wesentliche Ergebniseffekte im Vergleich zur aktuellen Bilanzierung können daher nur aus einer veränderten Geschäftsentwicklung wie z. B. Mengen- und Preisänderungen sowie Änderungen von Geschäftsmodellen und angebotenen Produkten resultieren.

Bezüglich der hier enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Deutschen Telekom hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln, wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

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, Seite 133 ff., zu entnehmen.

## 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, Ströer SE & Co. KGaA sowie die im März 2017 veräußerte Strato AG und die im Juni 2017 veräußerte Beteiligung an Scout24 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. €.

### Verkauf der DeTeMedien GmbH

Die Deutsche Telekom hat am 14. Juni 2017 den Verkauf sämtlicher Anteile an der DeTeMedien GmbH an ein Konsortium mittelständischer Verlage vollzogen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Er umfasst neben einer Barkomponente auch weitere Elemente. Dazu gehört die Streitbeilegung mit den Käufern, die seit mehreren Jahren Gerichtsverfahren über die Höhe der Kosten der Teilnehmerdaten führten. Zudem haben die Verlage die Pflicht übernommen, Teilnehmerverzeichnisse herauszugeben.

### Verkauf der Anteile an der Scout24 AG

Die Deutsche Telekom hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 23. Juni 2017 sämtliche direkten Anteile an der Scout24 AG von 9,26 % zu einem Preis von 32,20 € je Aktie am Markt platziert. Der Verkaufserlös betrug 0,3 Mrd. €. Aus der Veräußerung ergab sich ein Ertrag von 0,2 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 sowie dem zuvor beschriebenen Verkauf der Strato AG.

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 H1 2017	H1 2016								Organische Veränderung H1 2017	
		Gesamt	Deutsch- land	USA	Europa	System- geschäft	Group Develop- ment	Group Head- quarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma <sup>a</sup>
Umsatzerlöse	37 537	35 447					12	(12)		35 447	2 090
Sonstige betriebliche Erträge	1 250	3 437					0	(1)		3 436	(2 186)
Bestandsveränderungen	34	6					0	0		6	28
Aktiviert Eigenleistungen	1 105	998					1	0		999	106
Materialaufwand	(18 593)	(17 427)					(30)	11		(17 446)	(1 147)
Personalaufwand	(7 788)	(8 427)					3	0		(8 424)	636
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(1 596)	(1 670)					(6)	0		(1 676)	80
Abschreibungen	(6 347)	(6 293)					1	2		(6 290)	(57)
<b>BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>5 601</b>	<b>6 071</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(19)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6 052</b>	<b>(451)</b>
Zinsergebnis	(1 148)	(1 285)					0	0		(1 285)	137
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	7	1					0	0		1	6
Sonstiges Finanzergebnis	(1 851)	324					0	0		324	(2 175)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(2 993)</b>	<b>(960)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(960)</b>	<b>(2 033)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>2 609</b>	<b>5 111</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(19)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5 092</b>	<b>(2 483)</b>
Ertragsteuern	(608)	(1 048)					0	0		(1 048)	440
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>2 001</b>	<b>4 063</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(19)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 044</b>	<b>(2 043)</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 0,2 Mrd. € auf 9,2 Mrd. €. Der Forderungsbestand in unserem operativen Segment USA verringerte sich im Saldo um 0,3 Mrd. €, wovon 0,4 Mrd. € auf Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro zurückzuführen waren. Gegenläufig wirkte ein erhöhtes Forderungsvolumen für auf Ratenzahlungen verkaufte Endgeräte im Rahmen der Markteinführung neuer höherpreisiger Smartphones im operativen Segment USA.

### ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Rückgang des Buchwerts der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen um 0,2 Mrd. € auf 0,2 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus den folgenden Effekten: Der im 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. €. Ferner beruht der Rückgang in Höhe von 0,1 Mrd. € auf Transaktionen im Segment Group Headquarters & Group Services; u. a. auf dem im Juni 2017 vollzogenen Verkauf der DeTeMedien GmbH. Gegenläufig erhöhte eine von der T-Mobile US mit einem Wettbewerber im April 2017 vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert in Höhe von 0,1 Mrd. €.

### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich um 4,2 Mrd. € auf 64,8 Mrd. €. Zugänge von insgesamt 9,0 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Im Wesentlichen sind hierin Zugänge bei T-Mobile US enthalten, die überwiegend den Erwerb von Spektrumlizenzen betreffen. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauktion in den USA. Buchwertmindernd wirkten die Abschreibungen in Höhe von 2,1 Mrd. € sowie negative Währungskurseffekte in Höhe von 2,6 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Die Sachanlagen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 0,6 Mrd. € auf 46,2 Mrd. €. Zugänge von 5,5 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 0,5 Mrd. € aus Aktivierungen höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. 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. Abschreibungen wirkten in Höhe von 4,3 Mrd. € sowie negative Währungskurseffekte in Höhe von 1,1 Mrd. € buchwertmindernd. Ebenfalls verminderten Abgänge in Höhe von 0,6 Mrd. € den Buchwert; davon entfielen 0,4 Mrd. € auf durch Kunden zurückgegebene Endgeräte im Rahmen von JUMP! On Demand.

### BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Der Buchwert der Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 0,1 Mrd. € auf 0,6 Mrd. €. Dieser Rückgang stand im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Veräußerung der restlichen an der Scout24 AG direkt gehaltenen Anteile.

### SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 5,1 Mrd. € auf 8,5 Mrd. €. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Verwendung einer bereits im Juni 2016 bei der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde hinterlegten Barsicherheit in Höhe von 2,0 Mrd. € im Zusammenhang mit der im zweiten Quartal 2017 abgeschlossenen Auktion zum Erwerb von Spektrumlizenzen. Ebenfalls vermindert wirkte die zum 30. Juni 2017 auf die börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 1,1 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. €.

### VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten verringerten sich um 1,7 Mrd. € auf 8,7 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 0,3 Mrd. € bestandsvermindernd aus.

### FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Jahresende 2016 um 3,7 Mrd. € auf insgesamt 61,0 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 Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt-Issuance-Programm) bei institutionellen Investoren folgende Anleihen: Im Januar 2017 Euro-Anleihen über 3,5 Mrd. €, darunter eine 3 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 %. Im April 2017 eine 12-jährige festverzinsliche GBP-Anleihe mit einem Nominalvolumen von 0,25 Mrd. GBP (rund 0,3 Mrd. €) und einem Kupon von 2,25 % sowie eine 10-jährige festverzinsliche Hongkong-Dollar-Anleihe mit einem Nominalvolumen von 1,3 Mrd. HKD (rund 0,2 Mrd. €) und einem Kupon von 2,95 %. Im Mai 2017 eine 9-jährige festverzinsliche Euro-Anleihe mit einem Volumen von 0,75 Mrd. € und einem Kupon von 1,125 %.

T-Mobile US hat im ersten Halbjahr 2017 Senior Notes (Schuldverschreibungen) im Volumen von insgesamt 8,25 Mrd. US-\$ (rund 7,6 Mrd. €) vorzeitig zurückgezahlt: Darunter wurden am 10. Februar 2017 Schuldverschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,625 % zu einem Preis von 102,208 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Weitere Senior Notes in Höhe von 0,5 Mrd. US-\$ (rund 0,5 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 5,250 % wurden am 6. März 2017 zu einem Preis von 101,313 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Am 3. April 2017 wurde eine weitere Schuldverschreibung in Höhe von 1,75 Mrd. US-\$ (rund 1,6 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,250 % zu einem Preis von 103,125 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) beglichen. Die weiteren Schuldverschreibungen mit einem Volumen von insgesamt 5,0 Mrd. US-\$ (rund 4,6 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,464 % bis 6,731 % 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. Ferner erfolgte durch T-Mobile US im ersten Halbjahr 2017 die vorzeitige Rückzahlung eines besicherten konzernexternen Darlehens in Höhe von 2,0 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 Halbjahr 2017 Rückzahlungen von Euro-Anleihen in Höhe von 2,1 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 einer Anleihe in NOK über 1,3 NOK (rund 0,1 Mrd. €).

Der Anstieg von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Vergleich zum Jahresende 2016 um 0,9 Mrd. € beruht im Wesentlichen auf den im Mai 2017 durch die Europäische Investitionsbank gewährten Förderkrediten in Höhe von 0,3 Mrd. € mit einer Laufzeit von 6 Jahren sowie in Höhe von 0,4 Mrd. € mit einer Laufzeit von 7 Jahren. Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten erhöhend wirkte die Veränderung von Commercial Paper in Höhe von 2,3 Mrd. € (netto).

In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2017 dargestellt:

in Mio. €

	30.06.2017	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	48 450	4 827	15 620	28 003
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 961	1 594	1 975	1 392
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	2 681	664	1 382	635
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	527	61	232	234
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	1 433	881	380	172
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 515	1 399	113	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 422	925	76	421
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>60 989</b>	<b>10 351</b>	<b>19 778</b>	<b>30 860</b>

#### SCHULDEN IN DIREKTEM ZUSAMMENHANG MIT ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENEN LANGFRISTIGEN VERMÖGENSWERTEN UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Rückgang des Buchwerts der Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen um 0,2 Mrd. € resultierte im Wesentlichen aus dem im März 2017 abgeschlossenen Verkauf der Strato AG sowie dem im Juni 2017 vollzogenen Verkauf der DeTeMedien GmbH.

#### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

#### EIGENKAPITAL

Bei der für das Geschäftsjahr 2016 beschlossenen Dividende in Höhe von 0,60 € pro Aktie konnten die Aktionäre zwischen der Erfüllung des Dividendenanspruchs in bar oder dessen Umwandlung in Aktien der Deutschen Telekom AG wählen. Im Juni 2017 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,4 Mrd. € für Aktien aus genehmigtem Kapital eingebracht und damit nicht zahlungswirksam substituiert. Dafür hat die Deutsche Telekom AG im Juni 2017 eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals in Höhe von 0,2 Mrd. € gegen Einlage von Dividendenansprüchen durchgeführt. Die Kapitalrücklage hat sich in diesem Zusammenhang um 1,2 Mrd. € erhöht. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich um 84,6 Mio. Stück.

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €	H1 2017	H1 2016
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	105	478
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	32	30
Erträge aus Kostenerstattungen	100	108
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	16	18
Übrige sonstige betriebliche Erträge	997	2 803
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen	776	2 569
	<b>1 250</b>	<b>3 437</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 1,8 Mrd. €. In der Berichtsperiode waren darunter im Wesentlichen Erträge aus der Entkonsolidierung von Strato AG in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen aufgrund des Verkaufs der restlichen Anteile an der Scout24 AG in Höhe von 0,2 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. €	H1 2017	H1 2016
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(101)	(96)
Verluste aus Anlagenabgängen	(70)	(78)
Ergebnis aus Forderungsbewertungen	(340)	(419)
Sonstige Steuern	(234)	(238)
Aufwand Geldverkehr und Bürgschaften	(162)	(148)
Versicherungsaufwendungen	(46)	(44)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(643)	(647)
	<b>(1 596)</b>	<b>(1 670)</b>

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

### ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum unverändert bei 6,3 Mrd. €. Erhöhend wirkten Abschreibungen, die überwiegend im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes im operativen Segment USA standen. Dem entgegen standen geringere Abschreibungen auf im Rahmen des JUMP! On Demand-Programms vermietete Endgeräte.

### FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis hat sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 im Wesentlichen durch die erfolgswirksam erfasste Wertminderung des Anteils an der BT in Höhe von 1,1 Mrd. € verschlechtert. Diese Wertminderung umfasst sowohl den Aktienkurs- als auch den Währungskurseffekt. Aus der Ausübung und Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) resultierten im Periodenvergleich negative Bewertungseffekte in Höhe von 0,7 Mrd. €. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf die Angaben zu Finanzinstrumenten, Seite 44 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 Halbjahr 2017 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 0,6 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote 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 Steuerminderungen für vergangene Jahre in Deutschland in einer vergleichbaren Größenordnung.

Im Vergleichszeitraum des Vorjahres entstand ein Steueraufwand in Höhe von 1,0 Mrd. €. Dieser Unterschied ist zum einen auf das signifikant höhere Vorsteuerergebnis im Vorjahreszeitraum zurückzuführen, das auch mit einem höheren Steueraufwand einherging. Zum anderen waren die positiven steuerlichen Einmaleffekte aus vergangenen Jahren im Vorjahr deutlich geringer als im Berichtszeitraum.



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

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 1,1 Mrd. € auf 8,6 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 0,5 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten Deutschland, Systemgeschäft und USA. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 1,0 Mrd. €. Der erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € stand in der Vergleichsperiode eine Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber. Zusätzlich wirkten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € höhere Nettozinseinzahlungen sowie in der Vergleichsperiode erhaltene Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,3 Mrd. € negativ auf den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit aus. Positiv wirkte eine im Vorjahresvergleich um 0,1 Mrd. € niedrigere Auszahlung für Ertragsteuern.

**Cashflow aus Investitionstätigkeit**

in Mio. €

	H1 2017	H1 2016
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(2 057)	(1 758)
Operatives Segment USA	(9 905)	(3 007)
Operatives Segment Europa	(878)	(1 311)
Operatives Segment Systemgeschäft	(177)	(174)
Operatives Segment Group Development	(138)	(133)
Group Headquarters & Group Services	(481)	(434)
Überleitung	116	218
	<b>(13 520)</b>	<b>(6 599)</b>
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto) <sup>a</sup>	1 799	(2 246)
Einzahlungen aus der Veräußerung Anteile Scout24 AG	319	78
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	209	210
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen <sup>b</sup>	500	11
Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	-	(250)
Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)	5	2 775
Sonstiges	(15)	54
	<b>(10 703)</b>	<b>(5 967)</b>

<sup>a</sup> Betrifft in Höhe von 2,0 Mrd. € eine im ersten Halbjahr 2016 hinterlegte Barsicherheit für die im ersten Halbjahr 2017 abgeschlossene Spektrumauktion in den USA.

<sup>b</sup> Betrifft in Höhe von 572 Mio. € Einzahlungen aus Kaufpreiszahlungen sowie in Höhe von 72 Mio. € abgegangene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Der Cash Capex erhöhte sich um 6,9 Mrd. € auf 13,5 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden im operativen Segment USA Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 7,3 Mrd. € erworben. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauktion. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 1,1 Mrd. € für erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum stieg der Cash Capex gegenüber dem Vergleichszeitraum um 0,7 Mrd. € v. a. im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks, im operativen Segment USA sowie dem Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland.

**Cashflow aus Finanzierungstätigkeit**

in Mio. €

	H1 2017	H1 2016
Rückzahlung Anleihen	(10 952)	(2 867)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 503)	(1 556)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(260)	(213)
Rückzahlung EIB-Kredite	(79)	(650)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	30	429
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(361)	(163)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(143)	(83)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	-	(220)
Money Market Loans (netto)	-	(150)
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	(14)	8
Ziehung von EIB-Krediten	675	-
Schuldscheindarlehen (netto)	-	(582)
Besicherte Kredite	(1 863)	-
Begebung Anleihen	9 338	5 836
Commercial Paper (netto)	2 358	(694)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktioptionen T-Mobile US	18	12
	<b>18</b>	<b>12</b>
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienrückkauf T-Mobile US	(92)	(45)
Sonstiges	(1)	(1)
	<b>(93)</b>	<b>(46)</b>
Sonstiges	(121)	(173)
	<b>(2 970)</b>	<b>(1 112)</b>

**Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung**

Im Juni 2017 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,4 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 39). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug 1,4 Mrd. €. Im Vorjahr wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € nicht zahlungswirksam und in Höhe von 1,5 Mrd. € zahlungswirksam erfüllt.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 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 Halbjahr 2016: 0,2 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Zahlungen werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2017 in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (im ersten Halbjahr 2016: 0,3 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 Halbjahr 2017 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (im ersten Halbjahr 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 0,5 Mrd. € in den Sachanlagen aktiviert (im ersten Halbjahr 2016: 0,9 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 Halbjahr 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, Ströer SE & Co. KGaA sowie die im März 2017 veräußerte Strato AG und im Juni 2017 veräußerte Beteiligung an der Scout24 AG (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 Halbjahr

in Mio. €

		Außen- umsatz	Intersegment- umsatz	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	H1 2017	10 105	663	10 768	2 129	(1 882)	(6)	31 751	25 078	20
	H1 2016	10 062	661	10 723	1 738	(1 846)	(8)	32 017	25 594	20
USA	H1 2017	18 218	0	18 218	2 331	(2 690)	(5)	64 345	46 209	198
	H1 2016	16 011	1	16 012	1 777	(2 614)	0	68 349	49 791	216
Europa	H1 2017	5 467	174	5 641	681	(1 109)	(1)	26 344	10 393	61
	H1 2016	5 399	159	5 558	709	(1 151)	(4)	26 600	10 991	59
Systemgeschäft	H1 2017	2 717	675	3 392	(37)	(195)	0	7 350	4 928	21
	H1 2016	2 947	631	3 578	(11)	(191)	0	7 462	5 243	21
Group Development	H1 2017	858	299	1 157	1 074	(143)	0	10 842	2 797	294
	H1 2016	852	296	1 148	2 857	(177)	0	11 221	2 417	397
Group Headquarters & Group Services	H1 2017	171	1 354	1 525	(574)	(319)	(22)	44 258	56 960	11
	H1 2016	175	1 516	1 691	(1 001)	(331)	(11)	37 702	50 483	12
<b>SUMME</b>	<b>H1 2017</b>	<b>37 537</b>	<b>(3 164)</b>	<b>40 701</b>	<b>5 604</b>	<b>(6 338)</b>	<b>(34)</b>	<b>184 890</b>	<b>146 365</b>	<b>605</b>
	<b>H1 2016</b>	<b>35 447</b>	<b>3 263</b>	<b>38 710</b>	<b>6 069</b>	<b>(6 310)</b>	<b>(23)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>	<b>725</b>
Überleitung	H1 2017	-	(3 164)	(3 164)	(3)	22	3	(43 400)	(43 469)	1
	H1 2016	-	(3 263)	(3 263)	2	41	(1)	(34 866)	(34 879)	-
<b>KONZERN</b>	<b>H1 2017</b>	<b>37 537</b>	<b>-</b>	<b>37 537</b>	<b>5 601</b>	<b>(6 316)</b>	<b>(31)</b>	<b>141 490</b>	<b>102 896</b>	<b>606</b>
	<b>H1 2016</b>	<b>35 447</b>	<b>-</b>	<b>35 447</b>	<b>6 071</b>	<b>(6 269)</b>	<b>(24)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>	<b>725</b>

<sup>a</sup> Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. Juni 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.

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im von der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, der Unitymedia NRW GmbH und der Kabel BW GmbH geführten Klageverfahren haben die Kläger die geltend gemachte Forderung im Rahmen der Berufung auf ca. 527 Mio. € zzgl. Zinsen erhöht.

**Schadensersatzklagen gegen Slovak Telekom infolge der Bußgeldentscheidung der Europäischen Kommission.** Im Juni 2017 wurde der Slovak Telekom eine weitere, bislang nicht substantiierte Schadensersatzklage von Benestra s. r. o. in Höhe von 59 Mio. € zugestellt. Des Weiteren hat Orange Slovensko a. s. nach im Juni 2017 abgeschlossenen Vergleichsverhandlungen ihre Klage zurückgenommen.

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

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Verpflichtungen aus Operating Leasing-Verhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Deutschen Telekom zum 30. Juni 2017:

in Mio. €

	30.06.2017
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	15 484
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	3 227
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	539
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 077
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	12 148
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	3 071
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	5
Andere sonstige Verpflichtungen	11
	<b>40 562</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.06.2017	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	2 441	2 441			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 929	8 929			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 503	2 346			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	135	135			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	4 508		166	4 342	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 087				1 087
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	522				522
davon: In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettetes Energy Forward Agreement	FAHFT	3				3
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	428			229	199
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	8 693	8 693			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	48 450	48 450			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4 961	4 961			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	527	527			
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	-	-			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 433	1 433			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	611	611			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 515	1 515			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2 681				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1 087				1 087
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	840				840
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHFT	-				-
davon: In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettetes Energy Forward Agreement	FLHFT	-				-
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	335			25	310
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	FLHFT	-				-
Davon: Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39						
Kredite und Forderungen/Loans and Receivables	LaR	13 716	13 716			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	4 508		166	4 342	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 087				1 087
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	65 579	65 579			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	1 087				1 087

° 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 30.06.2017 <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				-
157	2 487	LaR/n.a.	5 664	5 482			182	5 701
-	-	LaR	235	235				-
-	-	HfM	8	8				-
4 342	4 342	AfS	5 548		126	5 422		5 422
1 087	1 087	FAHfT	1 881				1 881	1 881
522	522	FAHfT	915				915	915
3	3	FAHfT	-					-
428	428	n.a.	498			268	230	498
-	-	FLAC	10 388	10 388				-
53 714	53 714	FLAC	50 090	50 090				55 547
4 979	4 979	FLAC	4 097	4 097				4 186
637	637	FLAC	535	535				662
-	-	FLAC	1 866	1 866				1 921
1 467	1 467	FLAC	1 823	1 823				1 859
-	-	FLAC	829	829				-
-	-	FLAC	1 958	1 958				-
2 681	2 929	n.a.	2 547				2 547	2 852
1 087	1 087	FLHfT	1 607				1 607	1 607
840	840	FLHfT	837				837	837
-	-	FLHfT	-					-
-	-	FLHfT	-					-
335	335	n.a.	127			48	79	127
-	-	FLHfT	50				50	50
2 330	2 330	LaR	22 408	22 408				5 519
-	-	HfM	8	8				-
4 342	4 342	AfS	5 548		126	5 422		5 422
1 087	1 087	FAHfT	1 881				1 881	1 881
60 797	60 797	FLAC	70 757	70 757				64 175
1 087	1 087	FLHfT	1 657				1 657	1 657

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

in Mio. €

	30.06.2017				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)	4 091		251	<b>4 342</b>	5 212		210	<b>5 422</b>
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		562	525	<b>1 087</b>		966	915	<b>1 881</b>
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		428		<b>428</b>		498		<b>498</b>
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		247	840	<b>1 087</b>		770	887	<b>1 657</b>
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		335		<b>335</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 4 091 Mio. € (31. Dezember 2016: 5 212 Mio. €) enthält mit einem Buchwert von umgerechnet rund 4,0 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 30. Juni 2017 um in Euro umgerechnet weitere rund 1,1 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 Assets Held for Trading (FAHFT): In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettetes Energy Forward Agreement	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>-</b>	<b>(837)</b>	<b>-</b>
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassifizierung als Level 3)	27	16	0	-	0
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen (inkl. Abgangsverluste)	0	(160)	-	(193)	(4)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen (inkl. Abgangsgewinne)	0	95	3	116	4
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(3)	-	-	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	21	-	-	-	-
Abgänge	(4)	(301)	-	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	(43)	-	74	0
<b>BUCHWERT ZUM 30. JUNI 2017</b>	<b>251</b>	<b>522</b>	<b>3</b>	<b>(840)</b>	<b>0</b>

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 251 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 126 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 30. Juni 2017 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 90 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 35 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 Bewertungsabschlüsse 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 522 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbar 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 1,7 bis 2,4%. 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 2,4 und 3,2% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 1,0 und 2,2%. 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 45 Mio. € höher (um 44 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 225 Mio. € niedriger (um 259 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 11 Mio. € niedriger (um 10 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 86 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. 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. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Werterhöhungen waren im Wesentlichen auf Bewegungen der bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten 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 840 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 169 Mio. € niedriger (um 168 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 4 Mio. € niedriger (um 4 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 77 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle

verwiesen. Die Wertänderungen im Berichtszeitraum sind im Wesentlichen auf Veränderungen des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 3 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 21,00 € und 28,88 € und off-peak Energiepreise zwischen in Euro umgerechnet 21,94 € und 35,35 € 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 5 Mio. € höher (5 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 2 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 2 Mio. € niedriger gewesen. Aus der Level 3-Bewertung wurde in der Berichtsperiode in den sonstigen betrieblichen Erträgen ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 3 Mio. € für unrealisierte Gewinne des Derivats erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf die vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertänderungen im Berichtszeitraum sind im Wesentlichen auf Veränderungen der beobachtbaren und der nicht beobachtbaren Energiepreise zurück zu führen. Zum 31. März 2017 war der Wert des Derivats aus Sicht der



Deutschen Telekom noch leicht negativ (Buchwert 4 Mio. €), weshalb es als Verbindlichkeit auszuweisen war. 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. €

Bewertung bei erstmaliger Erfassung am 31. Januar 2017	45
In der aktuellen Berichtsperiode ertragswirksam amortisierter Betrag	-
<b>NICHT AMORTISIERTER BETRAG ZUM 30. JUNI 2017</b>	<b>45</b>

Zum 31. Dezember 2016 waren in den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten 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 resultierten. Aufgrund seiner Eigenart bildete dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Sie war ausgewiesen in den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen. Der Ausübungszeitraum endete im Berichtszeitraum, und die Option wurde vollumfänglich ausgeübt. Im Zeitpunkt des Vollzugs des Verkaufs wurde sie ertragswirksam ausgebucht.

**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, die aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 611 Mio. € (31. Dezember 2016: 829 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 565 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 990 Mio. € (31. Dezember 2016: 1 464 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. Juni 2017 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 5 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 135 Mio. € (31. Dezember 2016: 235 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgleichend. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 130 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. Das System wurde durch Viapass am 30. März 2016 abgenommen, sodass die Errichtungsphase am 31. März 2016 vollendet wurde. Infolgedessen wurde in der Vergleichsperiode ein Ergebnis aus Auftragsfertigung in Höhe von 0,1 Mrd. € realisiert. Seit Beginn der Betriebsphase am 1. April 2016 werden die gesonderten Entgelte für Betriebs- und Instandhaltungsleistungen in den jeweiligen Perioden als Umsatzerlöse nach den Regelungen des IAS 18 erfasst. Im ersten Halbjahr 2017 wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 36 Mio. € realisiert. Von den in der Vergleichsperiode insgesamt durch Satellit NV realisierten Umsatzerlösen in Höhe von 0,2 Mrd. € waren ab Beginn der Betriebsphase Umsatzerlöse in Höhe von 24 Mio. € zu verzeichnen.

**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, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, bis zum 30. Juni 2017 keine wesentlichen Änderungen.

Die Bundesrepublik Deutschland (Bund) und die KfW Bankengruppe haben sich die ihnen für das Geschäftsjahr 2016 zustehende Dividende für die gehaltenen Aktien an der Deutschen Telekom AG teilweise in bar auszahlen lassen und teilweise Aktien aus genehmigtem Kapital gewählt. In diesem

Zusammenhang wurden im Juni 2017 12 630 Tsd. Stück Aktien an den Bund und 10 186 Tsd. Stück Aktien an die KfW Bankengruppe übertragen. Der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2017 14,5% und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. Juni 2017 17,4%.

**Assoziierte Unternehmen.** Mit Wirkung zum 23. Juni 2017 wurden die verbliebenen direkt gehaltenen Anteile in Höhe von 9,26% an der Scout24 AG mit einem Ertrag von 226 Mio. € (31. Dezember 2016: 2016: 96 Mio. €; 31. Dezember 2015: 298 Mio. €) veräußert.

## 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 Srinii Gopalan als neuen Vorstand für das Ressort Europa mit Wirkung zum 1. Januar 2017 bestellt.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat mit Beschluss vom 18. Juli 2017 dem Wunsch von Herrn Niek Jan van Damme, im Vorstand der Deutschen Telekom AG zuständig für das Ressort Deutschland, entsprochen, dessen Bestellung zum Vorstandsmitglied mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2017 aufzuheben. Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung vom 18. Juli 2017 Dr. Dirk Wössner als neuen Vorstand für das Ressort Deutschland mit Wirkung zum 1. Januar 2018 bestellt.

### Veränderungen im Aufsichtsrat

Sylvia Hauke hat ihr Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Ablauf des 30. Juni 2017 niedergelegt. Katrin Topel wurde zum 1. Juli 2017 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. JUNI 2017)

**Vergleichsvereinbarung mit BT.** BT hat sowohl mit Orange als auch mit der Deutschen Telekom im Juli 2017 im Hinblick auf die Vorkommnisse bei BT Italia eine Vergleichsvereinbarung abgeschlossen. Nach der Vereinbarung wird BT eine Zahlung in Höhe von 180 Mio. GBP an die Deutsche Telekom leisten. Dieser Betrag wird voraussichtlich im dritten Quartal 2017 zahlungs- und ergebniswirksam.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahres-Finanzberichterstattung der Konzern-Halbjahresabschluss 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 3. August 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 30. Juni 2017, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts 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 3. August 2017

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels  
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki  
Wirtschaftsprüfer

# WEITERE INFORMATIONEN

## HERLEITUNG ALTERNATIVER LEISTUNGSKENNZAHLEN

### 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 H1 2017	EBIT H1 2017	EBITDA H1 2016	EBIT H1 2016	EBITDA Gesamtjahr 2016	EBIT Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>11 949</b>	<b>5 601</b>	<b>12 364</b>	<b>6 071</b>	<b>22 544</b>	<b>9 164</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(154)</b>	<b>(154)</b>	<b>(537)</b>	<b>(537)</b>	<b>(910)</b>	<b>(910)</b>
Personalrestrukturierung	(91)	(91)	(499)	(499)	(854)	(854)
Sachbezogene Restrukturierungen	(10)	(10)	(25)	(25)	(38)	(38)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(53)	(53)	(13)	(13)	(18)	(18)
<b>USA</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>311</b>	<b>311</b>	<b>406</b>	<b>406</b>
Personalrestrukturierung	0	0	(9)	(9)	(11)	(11)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	320	320	417	417
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(45)</b>	<b>(45)</b>	<b>(35)</b>	<b>(35)</b>	<b>(93)</b>	<b>(277)</b>
Personalrestrukturierung	(24)	(24)	(41)	(41)	(100)	(100)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(2)	(2)	(4)	(4)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	7	7	25	25
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(184)
Sonstiges	(21)	(21)	0	0	(14)	(14)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(74)</b>	<b>(76)</b>	<b>(127)</b>	<b>(127)</b>	<b>(252)</b>	<b>(276)</b>
Personalrestrukturierung	(32)	(32)	(74)	(74)	(136)	(136)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(4)	(4)	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Wertminderungen	-	-	-	0	-	0
Sonstiges	(41)	(43)	(49)	(49)	(111)	(135)
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	<b>742</b>	<b>742</b>	<b>2 555</b>	<b>2 555</b>	<b>2 547</b>	<b>2 132</b>
Personalrestrukturierung	5	5	(6)	(6)	(35)	(35)
Sachbezogene Restrukturierungen	(3)	(3)	0	0	(3)	(3)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	741	741	2 562	2 562	2 585	2 585
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(415)
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>(15)</b>	<b>(15)</b>	<b>(423)</b>	<b>(423)</b>	<b>(574)</b>	<b>(574)</b>
Personalrestrukturierung	(44)	(44)	(283)	(283)	(502)	(502)
Sachbezogene Restrukturierungen	(8)	(8)	(33)	(33)	(31)	(31)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	44	44	(68)	(68)	(11)	(11)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	(7)	(7)	(39)	(39)	(29)	(29)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>0</b>	<b>0</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	0	0	0	0	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>454</b>	<b>452</b>	<b>1 744</b>	<b>1 744</b>	<b>1 124</b>	<b>501</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>11 495</b>	<b>5 150</b>	<b>10 620</b>	<b>4 327</b>	<b>21 420</b>	<b>8 663</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 870)		(961)		(2 323)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>3 279</b>		<b>3 366</b>		<b>6 340</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(753)		(1 006)		(1 858)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>2 527</b>		<b>2 360</b>		<b>4 482</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2 138		2 101		4 114
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		389		259		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. €

	30.06.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	10 351	14 422	(4 071)	(28,2)%	12 570
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	50 638	50 228	410	0,8%	50 361
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>60 989</b>	<b>64 650</b>	<b>(3 661)</b>	<b>(5,7)%</b>	<b>62 931</b>
Zinsabgrenzungen	(655)	(955)	300	31,4%	(813)
Sonstige	(886)	(1 029)	143	13,9%	(1 299)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>59 448</b>	<b>62 666</b>	<b>(3 218)</b>	<b>(5,1)%</b>	<b>60 819</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 441	7 747	(5 306)	(68,5)%	7 207
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	7	10	(3)	(30,0)%	99
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1 515	2 379	(864)	(36,3)%	2 510
Andere finanzielle Vermögenswerte	236	2 571	(2 335)	(90,8)%	2 311
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>55 249</b>	<b>49 959</b>	<b>5 290</b>	<b>10,6%</b>	<b>48 692</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN HALBJAHR 2017  
DURCHFÜHRTEN AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE  
KENNZAHLEN DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>H1 2016/30. JUNI 2016</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2016 - WIE BERICHTET								
Deutschland	10 858	1 956	3 868	4 405	(1 904)	(8)	33 353	26 423
USA	16 012	1 777	4 391	4 080	(2 614)	-	68 349	49 791
Europa	6 186	703	1 978	2 024	(1 271)	(4)	30 778	12 519
Systemgeschäft	4 054	(69)	211	381	(280)	-	9 031	6 073
Group Headquarters & Group Services	1 055	1 703	1 962	(225)	(248)	(11)	42 628	50 502
<b>SUMME</b>	<b>38 165</b>	<b>6 070</b>	<b>12 410</b>	<b>10 665</b>	<b>(6 317)</b>	<b>(23)</b>	<b>184 139</b>	<b>145 308</b>
Überleitung	(2 718)	1	(46)	(45)	48	(1)	(35 654)	(35 668)
<b>KONZERN</b>	<b>35 447</b>	<b>6 071</b>	<b>12 364</b>	<b>10 620</b>	<b>(6 269)</b>	<b>(24)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>
<b>H1 2016/30. JUNI 2016</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNGEN VORSTANDBEREICH TECHNOLOGIE UND INNOVATION SOWIE OPERATIVES SEGMENT GROUP DEVELOPMENT								
Deutschland	(135)	(218)	(276)	(276)	58	-	(1 336)	(829)
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	(628)	6	(114)	(125)	120	-	(4 178)	(1 528)
Systemgeschäft	(476)	58	(31)	(74)	89	-	(1 569)	(830)
Group Development	1 148	2 857	3 034	479	(177)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	636	(2 704)	(2 621)	(11)	(83)	-	(4 926)	(19)
<b>SUMME</b>	<b>545</b>	<b>(1)</b>	<b>651</b>	<b>(7)</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>(788)</b>	<b>(789)</b>
Überleitung	(545)	1	(651)	7	(7)	-	788	789
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>H1 2016/30. JUNI 2016</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2017								
Deutschland	10 723	1 738	3 592	4 129	(1 846)	(8)	32 017	25 594
USA	16 012	1 777	4 391	4 080	(2 614)	-	68 349	49 791
Europa	5 558	709	1 864	1 899	(1 151)	(4)	26 600	10 991
Systemgeschäft	3 578	(11)	180	307	(191)	-	7 462	5 243
Group Development	1 148	2 857	3 034	479	(177)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	1 691	(1 001)	(659)	(236)	(331)	(11)	37 702	50 483
<b>SUMME</b>	<b>38 710</b>	<b>6 069</b>	<b>13 061</b>	<b>10 658</b>	<b>(6 310)</b>	<b>(23)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>
Überleitung	(3 263)	2	(697)	(38)	41	(1)	(34 866)	(34 879)
<b>KONZERN</b>	<b>35 447</b>	<b>6 071</b>	<b>12 364</b>	<b>10 620</b>	<b>(6 269)</b>	<b>(24)</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 zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Deutschen Telekom wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt

oder impliziert werden. Die Deutsche Telekom kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Deutsche Telekom lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom 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>3. August 2017</b>	<b>9. November 2017</b>	<b>22. Februar 2018</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2017	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2017	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2017
<b>9. Mai 2018</b>	<b>17. Mai 2018</b>	<b>9. August 2018</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2018	Hauptversammlung 2018	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2018

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

## IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG  
Friedrich-Ebert-Allee 140  
53113 Bonn

Kontakt für Medienanfragen:  
Unternehmenskommunikation

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

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 30. Juni 2017  
liegt auch in englischer Sprache vor.  
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

Über diesen QR-Code  
gelangen Sie direkt auf  
unsere Investor-Relations  
Website.



## MEDIENINFORMATION

Bonn, 3. August 2017

### **Deutsche Telekom profitiert von Rekordinvestitionen und erhöht die Prognose für das Geschäftsjahr 2017**

- Cash Capex steigt im Halbjahr um 13,5 Prozent auf 6,2 Milliarden Euro
- Starkes Wachstum der Kundenzahlen in USA, Deutschland und Europa
- Telekom Deutschland baut Marktführerschaft bei Serviceumsätzen im Mobilfunk aus und setzt Glasfaserboom fort
- T-Mobile US distanziert Wettbewerber abermals
- Konzernumsatz steigt im Quartal um 6 Prozent auf 18,9 Milliarden Euro
- Bereinigtes EBITDA legt um 8,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro zu
- Konzernüberschuss mehr als 40 Prozent im Plus
- Prognose für bereinigtes EBITDA im Gesamtjahr 2017 auf rund 22,3 Milliarden Euro erhöht

---

Die Deutsche Telekom steigert das Tempo. Das gilt sowohl für die Rekordinvestitionen als auch in der Folge für die Kundenzahlen und Finanzergebnisse. Nach einem erfolgreichen ersten Quartal verzeichnete der Konzern im zweiten Quartal 2017 erneut höhere Wachstumsraten seiner Finanzkennzahlen. Der Umsatz legte zwischen April und Juni gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres um 6,0 Prozent auf 18,9 Milliarden Euro zu. Das bereinigte EBITDA stieg um 8,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro. Der Konzernüberschuss zeigt ein starkes Plus von 40,7 Prozent auf 874 Millionen Euro, bereinigt um Sondereinflüsse plus 13,8 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

„Unsere Rekordinvestitionen zahlen sich aus: Immer mehr Kunden entscheiden sich für unsere Netze und Produkte. Und durch das starke Kundenwachstum

steigen Umsatz und Ergebnis deutlich“, sagte Finanzvorstand Thomas Dannenfeldt. „Das gilt für unser boomendes US-Geschäft – aber auch in Deutschland und in unseren europäischen Gesellschaften streben die Zahlen aufwärts.“

Nach den Ergebnissen der ersten sechs Monate des Jahres setzt der Konzern seine Prognose für das Gesamtjahr höher. Das bereinigte EBITDA soll nun – getrieben vor allem durch die starke Entwicklung in den USA – rund 22,3 Milliarden Euro betragen nach zuvor geplanten rund 22,2 Milliarden Euro. Der Free Cashflow soll unverändert bei 5,5 Milliarden Euro liegen. Für das Halbjahr erreichte der Free Cashflow ein Plus von 18,1 Prozent auf 2,53 Milliarden Euro, addiert aus wie gewohnt schwankenden Quartalen von plus 49,4 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro in den ersten drei Monaten und minus 1,4 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro im zweiten Quartal.

Von April bis Juni investierte der Konzern mit 3,0 Milliarden Euro erneut mehr als in den Vorjahresmonaten. Das sind stattliche 12,4 Prozent mehr. Einschließlich der Ausgaben für Mobilfunkspektrum waren es 10,2 Milliarden Euro. Darin enthalten sind 7,2 Milliarden Euro für den Erwerb von wertvollen Funkfrequenzen im Rahmen der für T-Mobile US so erfolgreichen Auktion in den USA. Im ersten Halbjahr investierte die Telekom weltweit eine Rekordsumme von 6,2 Milliarden Euro (vor Spektrum) – 13,5 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Jahresende 2016 um gut fünf Milliarden Euro auf 55,2 Milliarden Euro. Wesentlicher Faktor für den Anstieg waren die US-Spektruminvestitionen, die durch den hohen Free Cashflow, die hohe Annahmquote der Aktiendividende, die Einnahmen aus den Verkäufen von Strato und der Restanteile an Scout24 sowie positive Wechselkurseinflüsse teilweise kompensiert wurden. Die Bilanzrelationen liegen weiterhin im Rahmen der Zielkorridore. Das Rating des Konzerns bleibt unverändert.

## Deutschland – Wachstum bei Kundenzahlen und Serviceumsätzen

In den ersten sechs Monaten 2017 untermauerte die Telekom in Deutschland ihre Position als treibende Kraft für den Netzausbau. Die Investitionen der Telekom Deutschland stiegen um 17 Prozent auf mehr als 2 Milliarden Euro. Die Telekom bleibt damit der mit Abstand stärkste Investor in den Ausbau eines zukunftsorientierten Telekommunikationsnetzes in Deutschland.

Der Ausbau der Netze kommt bei den Kunden an. Die Zahl der Kundenhaushalte, die direkt über schnelle Glasfaseranschlüsse (FTTH und FTTC/Vectoring) ans Netz angebunden sind, stieg im Berichtsquartal um 622.000 auf 8,2 Millionen. Zum Vergleich: Im zweiten Quartal 2016 hatte die Steigerung bei knapp 580.000 gelegen.

Die Zahl der Kunden, die eines unserer Bündelprodukte aus Festnetz und Mobilfunk unter dem Namen MagentaEINS nutzen, stieg im zweiten Quartal auf fast 3,4 Millionen. Im Jahresvergleich entspricht das einem Zuwachs von mehr als 900.000 Kunden. Entertain blieb in Deutschland die einzige wachsende Fernsehplattform auf der Basis des Internets (IPTV). Zum Ende des zweiten Quartals überschritt die Zahl der Entertain-Kunden die Drei-Millionen-Grenze – ein Plus von fast 9 Prozent innerhalb eines Jahres.

Im deutschen Mobilfunkmarkt verzeichnete die Telekom im zweiten Quartal als einziger Anbieter ein Wachstum bei den Serviceumsätzen und baute damit die Position als Marktführer aus. Der Serviceumsatz stieg trotz erheblicher Regulierungseffekte um 0,8 Prozent. 228.000 neue Vertragskunden unter eigenen Marken vergrößerten außerdem die Kundenzahl deutlich.

Und die Mobilfunkkunden sind immer stärker per mobilem Zugang im Internet. Das per Mobilfunk genutzte Datenvolumen stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2017 erneut um mehr als 10 Prozent. Im Vorjahresvergleich beträgt die Steigerung 61 Prozent. Die mobile Nutzung des schnellen Internets förderte die

Telekom durch den weiteren Ausbau des LTE-Netzes. Ende Juni 2017 lag die Abdeckung bei über 93 Prozent.

Im zweiten Quartal 2017 erzielte die Telekom in Deutschland einen Umsatz von 5,4 Milliarden Euro. Im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres entspricht das einem Plus von 0,6 Prozent. Das bereinigte EBITDA betrug 2,1 Milliarden Euro, ein Anstieg von 1,1 Prozent. Die EBITDA-Marge lag damit bei 39,1 Prozent.

### **USA – Momentum ungebrochen**

Trotz unverändert harten Wettbewerbs bleibt T-Mobile US der unangefochtene Wachstumsstar auf dem amerikanischen Mobilfunkmarkt. Obwohl inzwischen alle nationalen Anbieter dem Trend zu unlimitierten Angeboten gefolgt sind, gibt der Un-Carrier unverändert den Ton an. Das Unternehmen verzeichnete im zweiten Quartal 2017 mehr als 1,3 Millionen Neukunden. Das war zum 17. Mal in Folge ein Zuwachs um mehr als eine Million Kunden innerhalb eines Dreimonatszeitraums. Das Plus bei den eigenen Vertragskunden erreichte 817.000. Dazu trug auch die weiter gesunkene Wechslerate bei, die mit 1,10 Prozent ein neues Rekordtief erreichte.

T-Mobile US präsentierte erneut branchenführende Wachstumsraten bei Umsatz und Ergebnis. Im zweiten Quartal 2017 stiegen die Serviceumsätze gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 8,5 Prozent auf 7,3 Milliarden Dollar. Die Gesamtumsätze legten um 9,7 Prozent auf 10,2 Milliarden Dollar zu. Im selben Zeitraum gab es beim bereinigten EBITDA ein Plus von 18,0 Prozent auf 2,9 Milliarden Dollar.

## **Europa – Schlagzahl beim Kundenwachstum erhöht**

Mit höheren Marktinvestitionen gelang es den europäischen Landesgesellschaften, die Kundenzahlen deutlich zu steigern und das Wachstumstempo zu erhöhen. Damit legen die Landesgesellschaften die Basis für zukünftiges Umsatzwachstum. Im Mobilfunk legte die Zahl der Vertragskunden im zweiten Quartal 2017 um 372.000 auf 24,9 Millionen zu. Gleichzeitig gab es 65.000 neue Breitband-Anschlüsse (Retail) und 56.000 neue TV-Kunden. Besonders erfolgreich bleibt die Vermarktung von Bündelprodukten aus Festnetz und Mobilfunk mit einem Zuwachs von 175.000 Kunden im zweiten Quartal.

Auch Netzausbau und -modernisierung schreiten unvermindert voran. In rund 5,3 Millionen Haushalten sind im Festnetz inzwischen Bandbreiten von mindestens 100 Megabit pro Sekunde verfügbar, ein Plus von mehr als einer Million gegenüber dem Vorjahreswert. Und der Mobilfunkstandard LTE versorgt mittlerweile 102 Millionen Menschen, das sind 21 Millionen mehr als noch vor einem Jahr.

Die Finanzkennzahlen entwickelten sich stabil. Der Umsatz erreichte im zweiten Quartal 2,9 Milliarden Euro, das waren 2,4 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Organisch, also ohne Einfluss von Veränderungen der Wechselkurse und des Konsolidierungskreises, verblieb ein Plus von 1,5 Prozent. Das bereinigte EBITDA ging gleichzeitig um 2,2 Prozent auf 0,9 Milliarden Euro zurück. Organisch blieb das bereinigte EBITDA mit minus 0,2 Prozent nahezu stabil.

## **Systemgeschäft – Preisdruck belastet Geschäft**

Der Auftragseingang bei T-Systems ging im zweiten Quartal 2017 im Vorjahresvergleich um 13,4 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zurück. Einigen

größeren Aufträgen im Vorjahr standen keine vergleichbaren Abschlüsse im zweiten Quartal gegenüber. Beim Umsatz errechnete sich ein Minus von 1,8 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Die Zuwächse im Telekommunikationsbereich und in der Digital Division konnten den Rückgang in der IT-Division nicht kompensieren. Hauptgrund für das Minus ist der anhaltende Preisdruck in der Branche.

Auf der Ergebnisseite verzeichnete T-Systems einen deutlichen Anstieg. So legte das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 22,5 Prozent auf 136 Millionen Euro zu. Allerdings reflektiert das im Wesentlichen die in diesem Segment üblichen quartalsweisen Schwankungen. Für das Gesamtjahr wird weiter ein im Vorjahresvergleich stabiles Ergebnis erwartet. Im jungen Geschäft innovativer Digitalprojekte – Stichwort Internet of Things (IoT) – zeigen sich dagegen positive Entwicklungen. Im Cloud-Geschäft erreichte der Konzern im ersten Halbjahr 2017 ein Wachstum von 11 Prozent.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	2. Quartal 2017 in Mio. EUR	2. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2017 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
Umsatz	18.890	17.817	6,0	37.537	35.447	5,9	73.095
Anteil Ausland in %	68,1	66,0	2,1p	67,7	65,7	2,0p	66,3
EBITDA	5.986	4.697	27,4	11.949	12.364	(3,4)	22.544
EBITDA bereinigt	5.944	5.457	8,9	11.495	10.620	8,2	21.420
Konzern- überschuss	874	621	40,7	1.621	3.746	(56,7)	2.675
Konzernüber- schuss bereinigt	1.199	1.054	13,8	2.138	2.101	1,8	4.114
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.301	1.320	(1,4)	2.530	2.142	18,1	4.939
Cash Capex <sup>b</sup>	10.240	2.703	n.a.	13.520	6.599	n.a.	13.640
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	2.994	2.664	12,4	6.238	5.495	13,5	10.958
Netto-Finanz- verbindlich- keiten	55.249	48.692	13,5	55.249	48.692	13,5	49.959
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	216.135	220.821	(2,1)	216.135	220.821	(2,1)	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:**

	2. Quartal 2017 in Mio. EUR	2. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2017 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.371	5.338	0,6	10.768	10.723	0,4	21.774
EBITDA	1.995	1.699	17,4	4.016	3.592	11,8	7.327
EBITDA bereinigt	2.100	2.078	1,1	4.170	4.129	1,0	8.237
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	64.560	67.594	(4,5)	64.560	67.594	(4,5)	65.452
<b>USA</b>							
Gesamtumsatz	9.236	8.196	12,7	18.218	16.012	13,8	33.738
EBITDA	2.635	2.123	24,1	5.025	4.391	14,4	8.967
EBITDA bereinigt	2.640	2.172	21,5	5.025	4.080	23,2	8.561
<b>Europa</b>							
Gesamtumsatz	2.860	2.794	2,4	5.641	5.558	1,5	11.454
EBITDA	913	955	(4,4)	1.791	1.864	(3,9)	3.773
EBITDA bereinigt	947	968	(2,2)	1.836	1.899	(3,3)	3.866
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	1.295	1.496	(13,4)	2.569	3.053	(15,9)	6.851
Gesamtumsatz	1.688	1.719	(1,8)	3.392	3.578	(5,2)	6.993
EBIT-Marge bereinigt in %	2,4	0,9	1,5p	1,1	3,2	(2,1p)	1,8
EBITDA	97	33	n.a.	158	180	(12,2)	278
EBITDA bereinigt	136	111	22,5	232	307	(24,4)	530

**Anmerkung zur Tabelle:**

a Zum Stichtag.

**Entwicklung der Kundenzahlen**
**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im zweiten Quartal 2017**

	30.06.2017 in Tsd.	31.03.2017 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.011	42.114	(103)	(0,2)
davon Vertragskunden	25.084	25.270	(186)	(0,7)
Festnetz-Anschlüsse	19.477	19.648	(171)	(0,9)
davon IP-basiert (Retail)	10.351	9.801	550	5,6
Breitband-Anschlüsse	13.035	12.989	46	0,4
davon Glasfaser <sup>a</sup>	5.033	4.693	340	7,2
TV (IPTV, Sat)	3.024	2.955	69	2,3
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.723	6.952	(229)	(3,3)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	69.562	72.597	(3.035)	(4,2)
davon eigene Postpaid- Kunden	36.158	35.341	817	2,3
davon eigene Prepaid- Kunden	20.293	20.199	94	0,5
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	47.688	47.348	340	0,7
davon Vertragskunden	24.854	24.482	372	1,5
Festnetz-Anschlüsse	8.464	8.486	(22)	(0,3)
davon IP-basiert	5.416	5.190	226	4,4
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.509	5.444	65	1,2
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.156	4.100	56	1,4

**Anmerkung zur Tabelle:**

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

b 4,368 Millionen Wholesale-Kunden aus dem Lifeline-Programm seit Q2/17 nicht mehr in den Zahlen enthalten.

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.06.2017 in Tsd.	30.06.2016 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.011	41.138	873	2,1
davon Vertragskunden	25.084	24.096	988	4,1
Festnetz-Anschlüsse	19.477	19.971	(494)	(2,5)
davon IP-basiert (Retail)	10.351	7.958	2.393	30,1
Breitband-Anschlüsse	13.035	12.770	265	2,1
davon Glasfaser <sup>a</sup>	5.033	3.577	1.456	40,7
TV (IPTV, Sat)	3.024	2.777	247	8,9
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.723	7.648	(925)	(12,1)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	69.562	67.384	2.178	3,2
davon eigene Postpaid- Kunden	36.158	33.626	2.532	7,5
davon eigene Prepaid- Kunden	20.293	18.914	1.379	7,3
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	47.688	48.541	(853)	(1,8)
davon Vertragskunden	24.854	23.840	1.014	4,3
Festnetz-Anschlüsse	8.464	8.639	(175)	(2,0)
davon IP-basiert	5.416	4.514	902	20,0
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.509	5.307	202	3,8
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.156	3.961	195	4,9

**Anmerkung zur Tabelle:**

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

b 4,368 Millionen Wholesale-Kunden aus dem Lifeline-Programm seit Q2/17 nicht mehr in den Zahlen enthalten.

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

## Q2/2017 RESULTS

DOWNLOAD:



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.

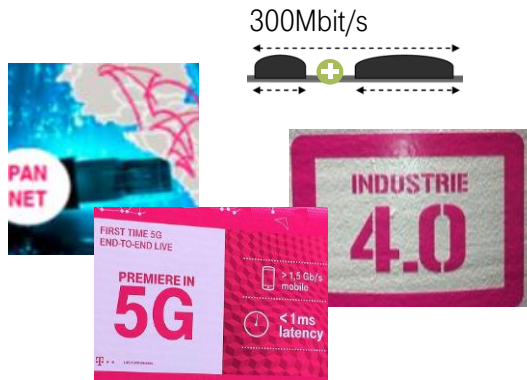
**REVIEW H1/17**



# H1/2017 HIGHLIGHTS: INVESTMENTS, CUSTOMERS AND RESULTS

## Investments and innovations

- Acquisition of substantial 600 MHz frequencies and completion of 700 MHz roll-out
- Successful Launch of consumer propositions in Germany incl. StreamOn and Start TV
- Cash capex +13.5% to €6.2 billion



## Customers

- Demand for fiber in Germany unabated
  - 8.2 million German homes with fiber (+46% yoy)
  - 1.4 million net adds year to date
- Another half year of strong US growth
  - 2.5 million net adds



## Financial results

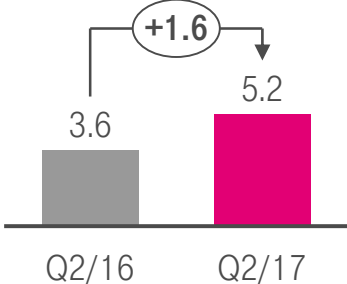
- Strong growth continues
  - Revenue up 5.9% yoy
  - Adj. EBITDA up 8.2% yoy
  - FCF up 18.1% yoy
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.5x
- EBITDA-Guidance raised



# CUSTOMERS: STRONG MOMENTUM

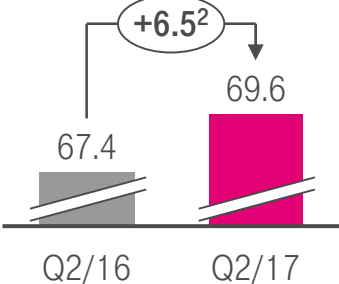
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>

mn



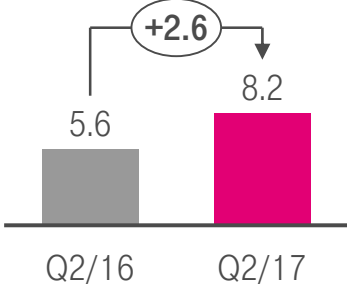
## US Mobile

mn



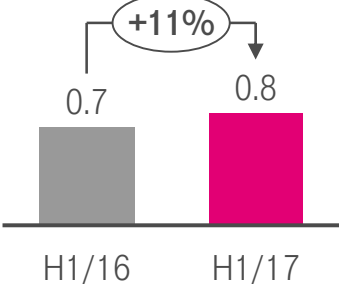
## Fiber in Germany

mn



## Cloud revenue

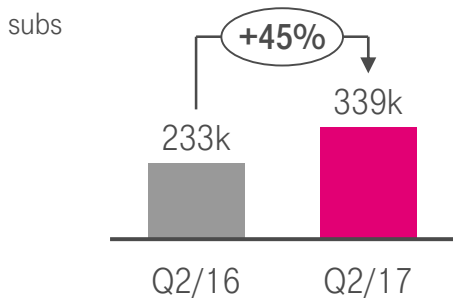
€ bn



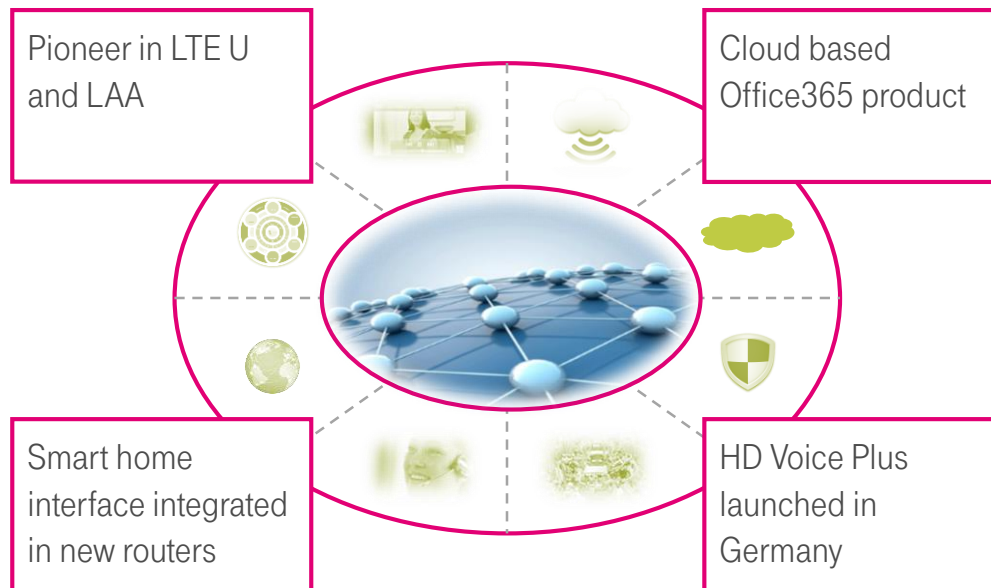
1) FMC RGUs may also appear under other brand name outside of Germany 2) Adj. for 4,368m wholesale customers no longer reported since Q2/17

# INNOVATIONS: FOCUS ON CUSTOMER EXPERIENCE

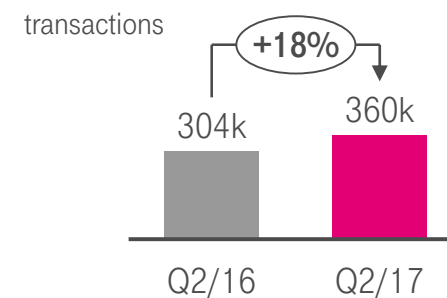
## Hybrid Access<sup>1</sup>



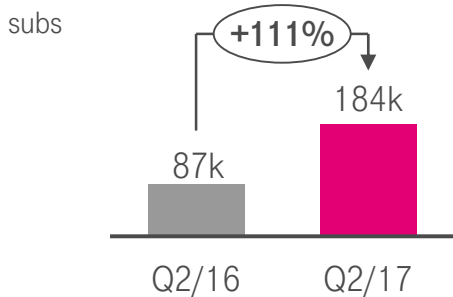
## Innovation/Network



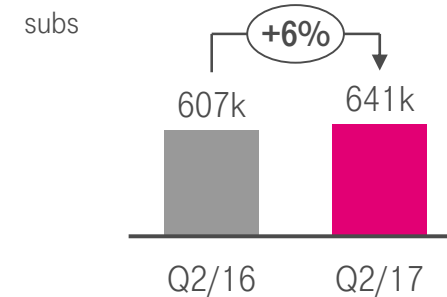
## Service App



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



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



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

# FINANCIALS AND GUIDANCE 2017: ADJUSTED EBITDA GUIDANCE INCREASED FOLLOWING IMPROVED OUTLOOK TMUS

€ bn

	<u>Revenue</u>	<u>Adj. EBITDA</u>	<u>FCF</u>
2014 – 2018 CAGR <sup>1</sup>	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
OLD 2017 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.2 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
NEW 2017 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.3 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
H1/2017 performance	+5.9%	+8.2%	+18.1%

1) 14-18 CAGRs as per CMD 2015 guidance 2) Handset lease and data stash \$0.8 to 0.9 billion as per old guidance. \$0.85 – 0.95 billion as per new guidance



LIFE IS FOR SHARING.

**REVIEW Q2/17**

# Q2/2017: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q2			HY		
	2016	2017	Change	2016	2017	Change
Revenue	17,817	18,890	+6.0%	35,447	37,537	+5.9%
Adj. EBITDA	5,457	5,944	+8.9%	10,620	11,495	+8.2%
Adj. Net profit	1,054	1,199	+13.8%	2,101	2,138	+1.8%
Net profit	621	874	+40.7%	3,746	1,621	-56.7%
Adj. EPS (in €)	0.23	0.26	+13.0%	0.46	0.46	0.0%
EPS (in €)	0.13	0.19	+46.2%	0.81	0.35	-56.8%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,320	1,301	-1.4%	2,142	2,530	+18.1%
Cash capex <sup>2</sup>	2,664	2,994	+12.4%	5,495	6,238	+13.5%
Net debt	48,692	55,249	+13.5%	48,692	55,249	+13.5%

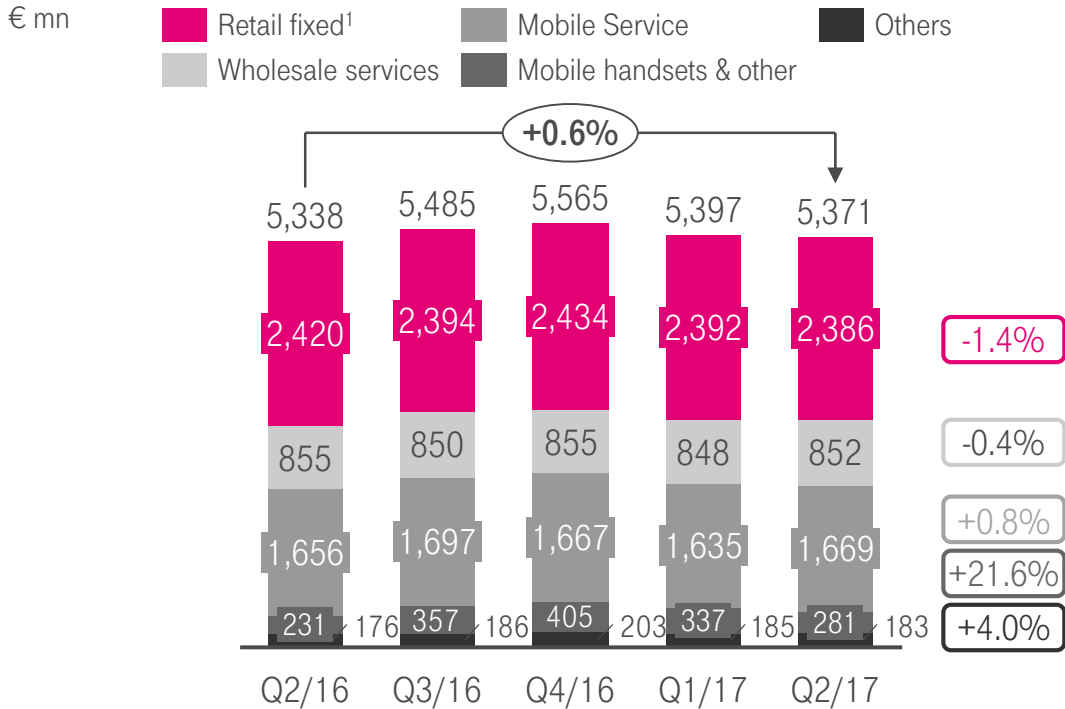
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q2/16: € 40 million; Q2/17: € 7,246 million; HY/16: € 1,105 million; HY/17: € 7,282 million



LIFE IS FOR SHARING.

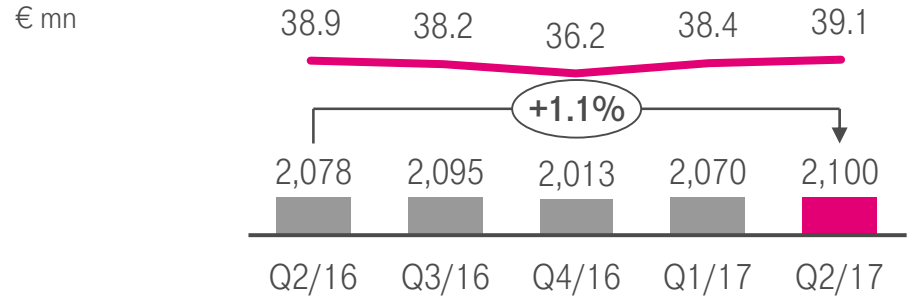
# GERMANY: GROWING REVENUE AND ADJUSTED EBITDA

## Revenue reported

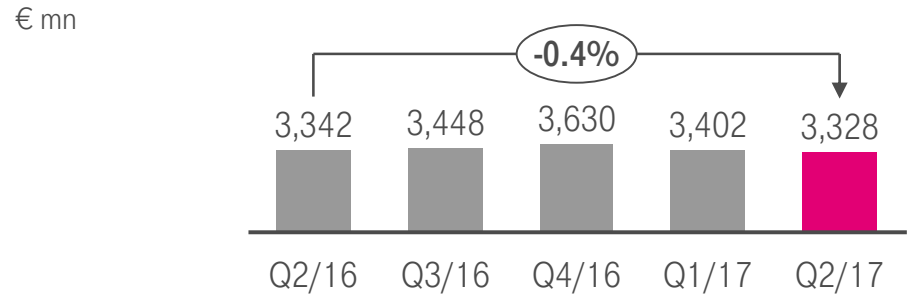


1) Fixed network core business

## Adj. EBITDA and margin (in %)



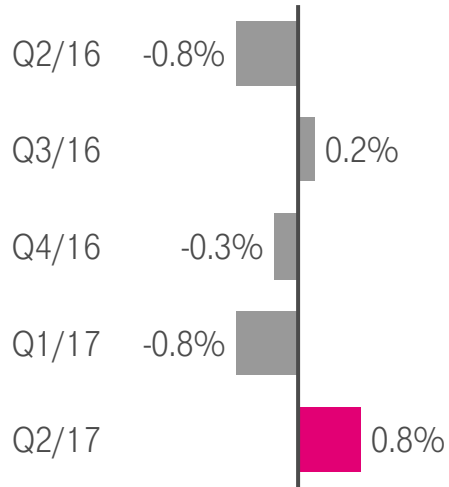
## Adj. OPEX



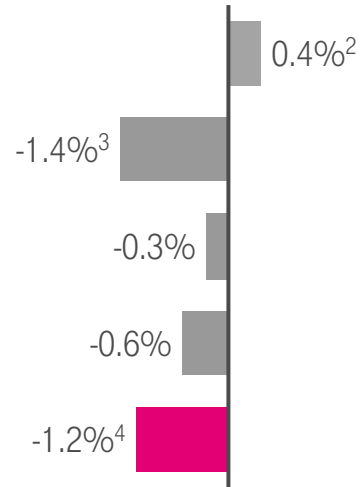
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: UNDERLYING TOTAL SERVICE REVENUE STABLE

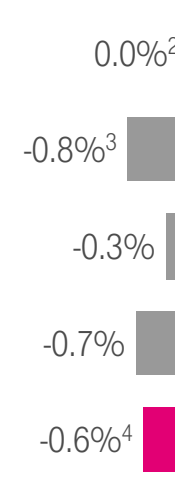
## Mobile service revenue



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



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



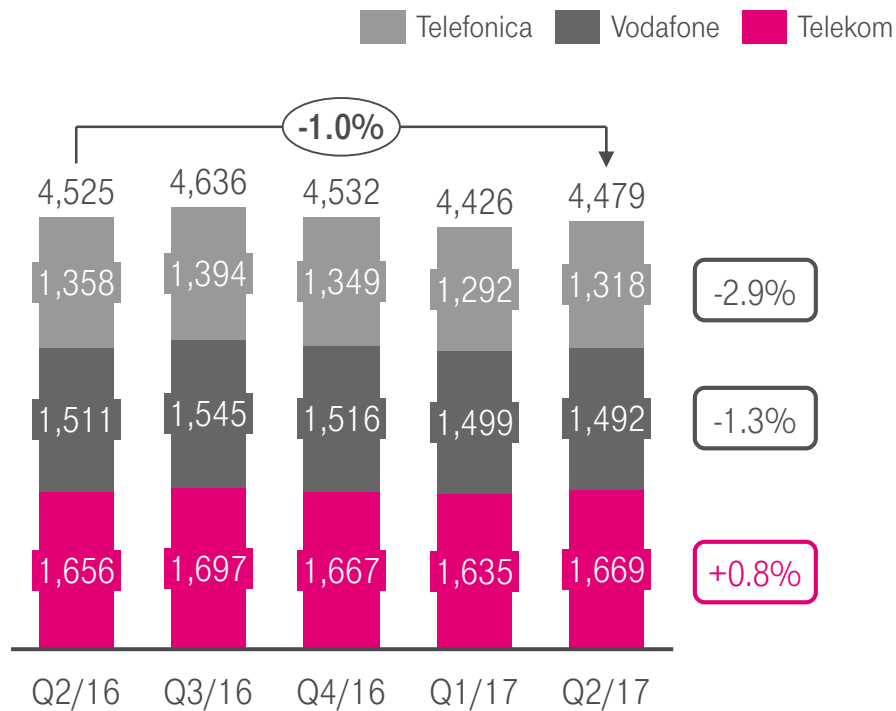
1) Total service revenue is a sum of fixed line and mobile service revenue. We define fixed line service revenue as fixed network core business revenue less fixed hardware revenue plus wholesale services fixed network revenue. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenue as fixed service revenue, and thus also part of total service revenue. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -1.6% in Q2/17, whereas TSR growth rate would be -0.8% in Q2/17. 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 revenue under definition in Q2/16 (see 1), respectively +0.2% for total service revenue 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% 4) Adjusted growth rate (see 2) at -1.5% for fixed service revenue, resp. -0.8% for total service revenue



# GERMANY MOBILE: STEADY COMMERCIAL MOMENTUM

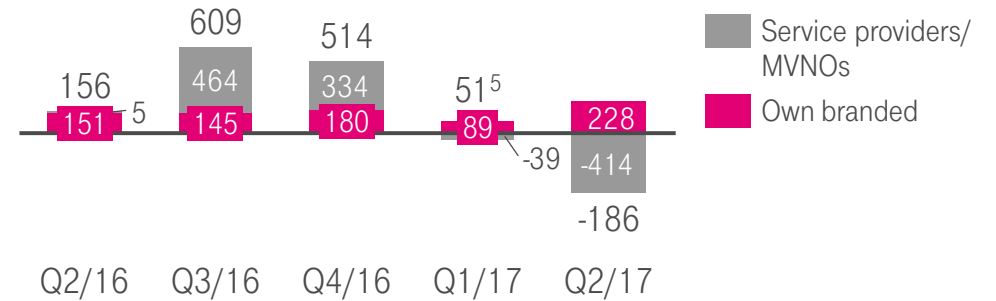
## German mobile market service revenue<sup>1</sup>

€ mn



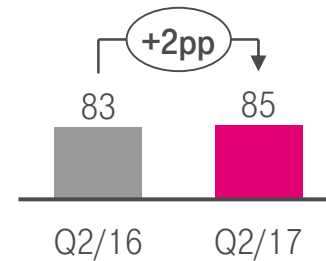
## Contract net adds<sup>2</sup>

000



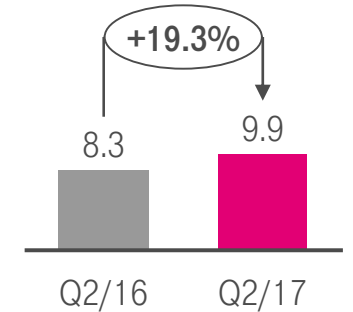
## Smartphone penetration<sup>3</sup>

%



## 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

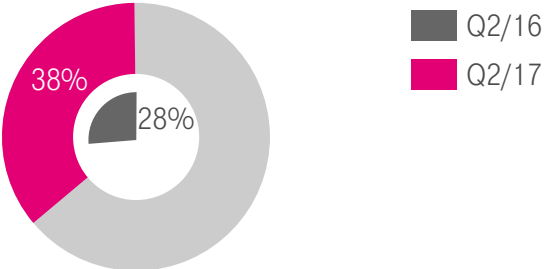
5) Contract net adds under own brand impacted by disconnections (minus 41k)



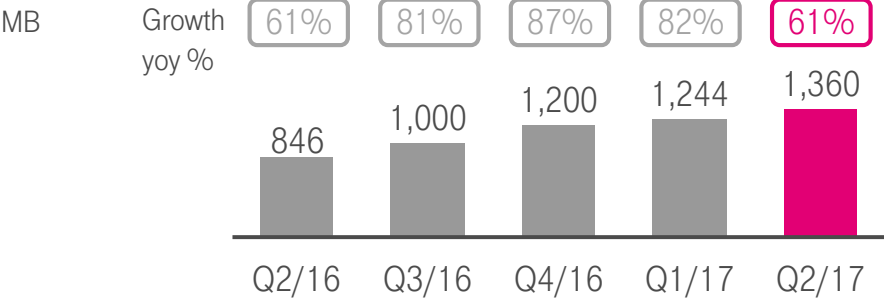
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: GOOD PROGRESS WITH CONVERGENCE AND DATA

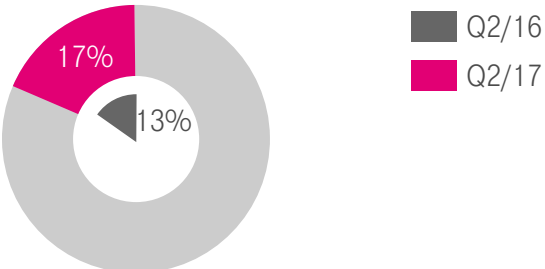
## Mobile contract customers in MagentaEINS bundles<sup>1</sup>



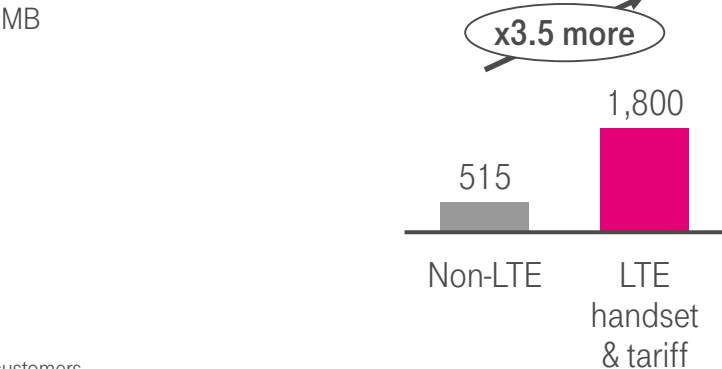
## Average Consumer Data Usage<sup>3</sup>



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



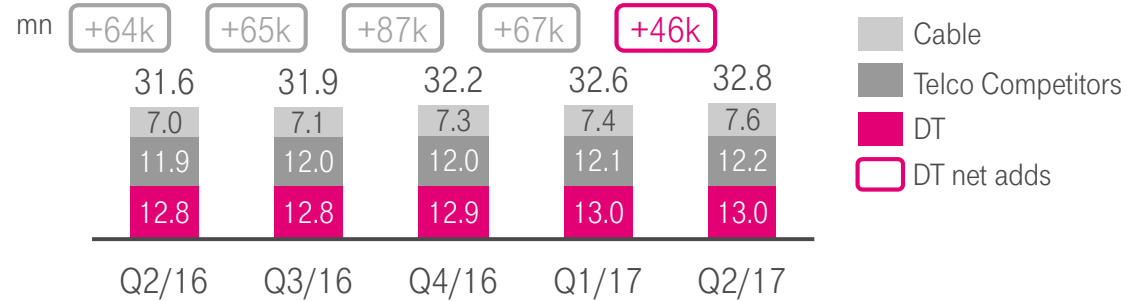
## Average LTE usage uplift<sup>3</sup>



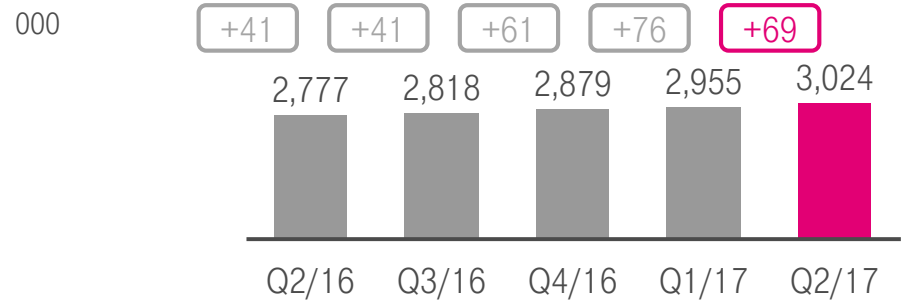
1) as % of B2C T-branded contract customers 2) as % of B2C broadband access lines 3) per month of B2C T-branded contract customers

# GERMANY FIXED: STRONG GROWTH IN FIBER CUSTOMERS

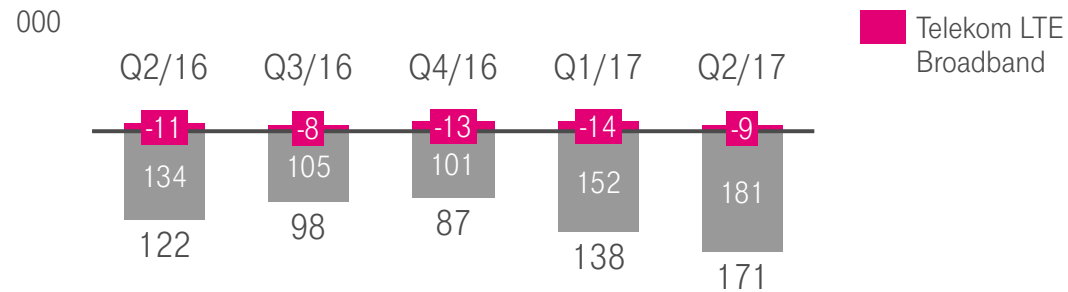
## German broadband market<sup>1</sup>



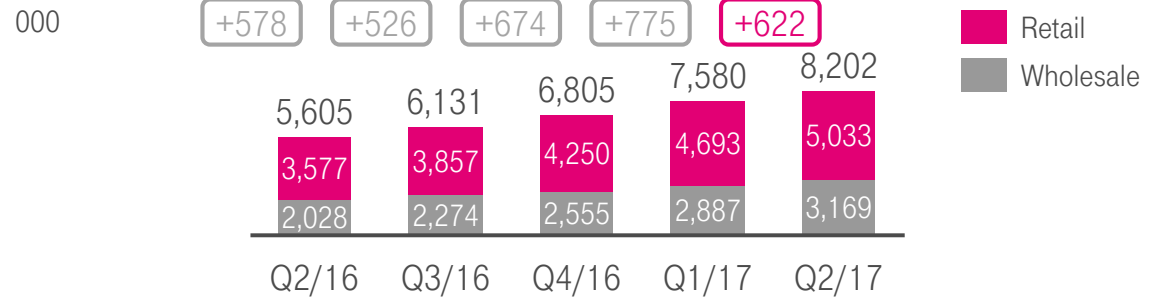
## Entertain customers



## Line losses



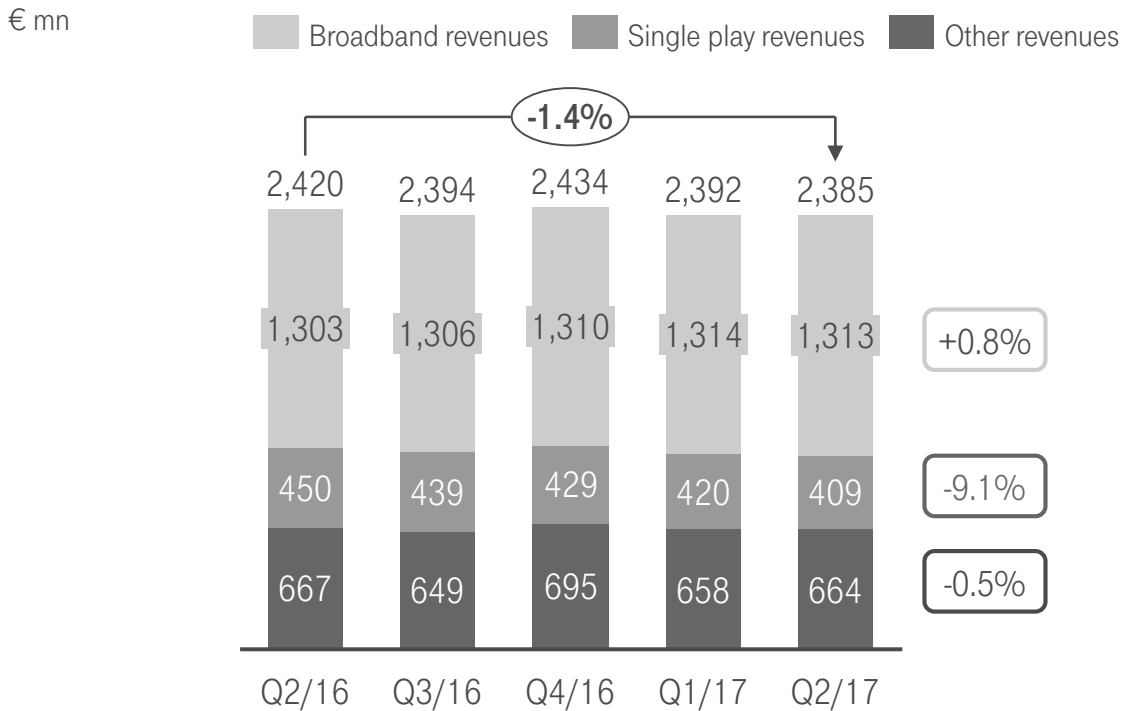
## Fiber customers<sup>2</sup>



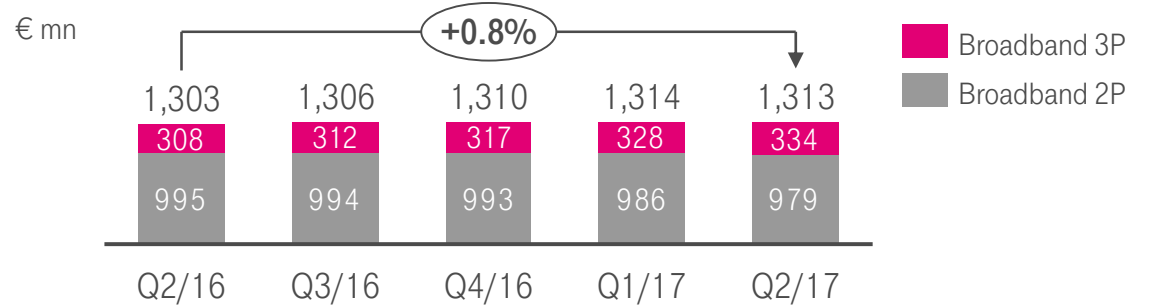
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

# GERMANY FIXED: FIXED RETAIL IMPACTED BY PROMOTIONS AND “HARD MIGRATION”

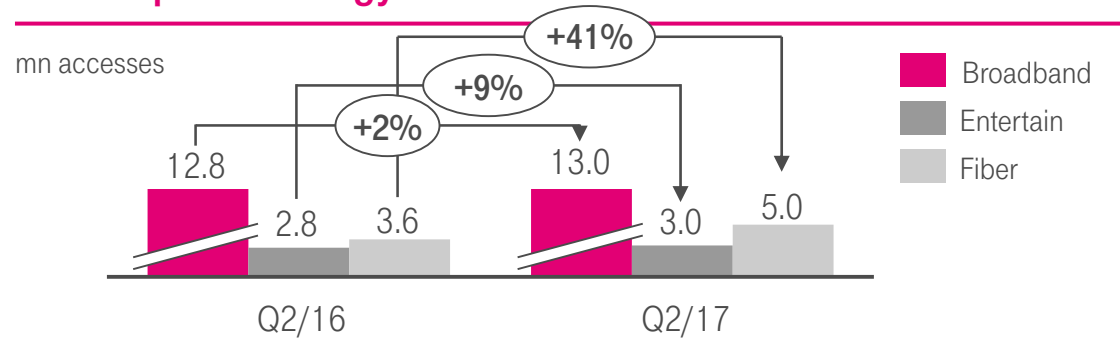
## Fixed network revenue retail



## Broadband revenue



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



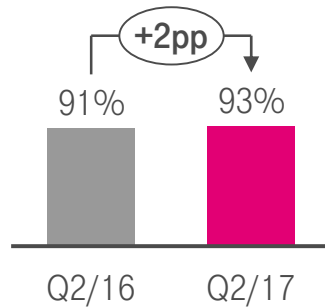
1) Percentages calculated on exact figures



# GERMANY: NETWORK TRANSFORMATION ON TRACK

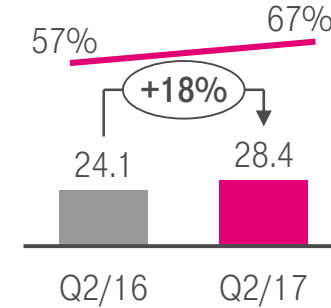
## INS - Status LTE rollout

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



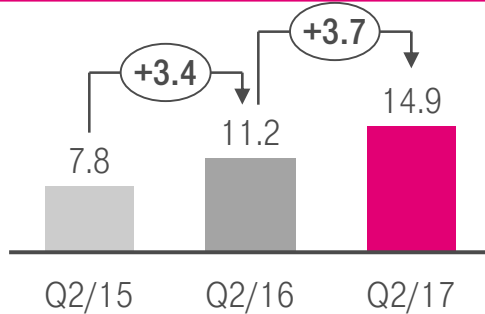
## INS - Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



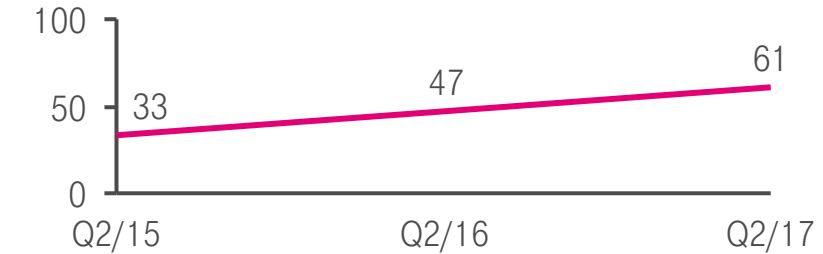
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

% of lines



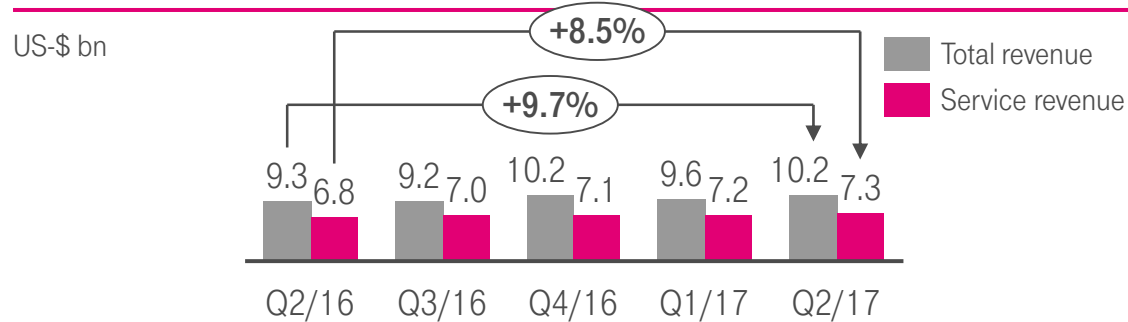
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



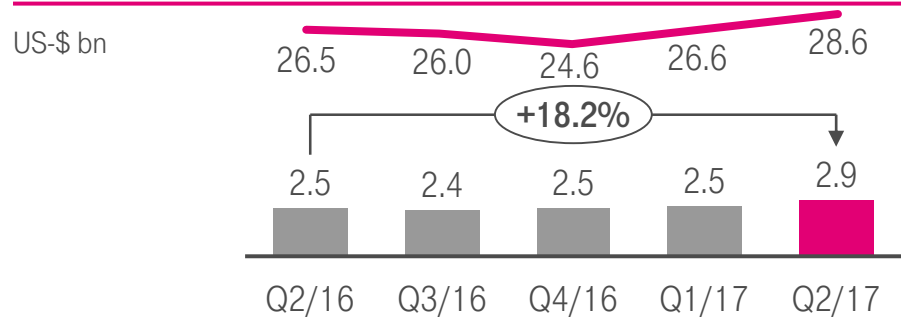
LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: CONTINUED INDUSTRY LEADING GROWTH

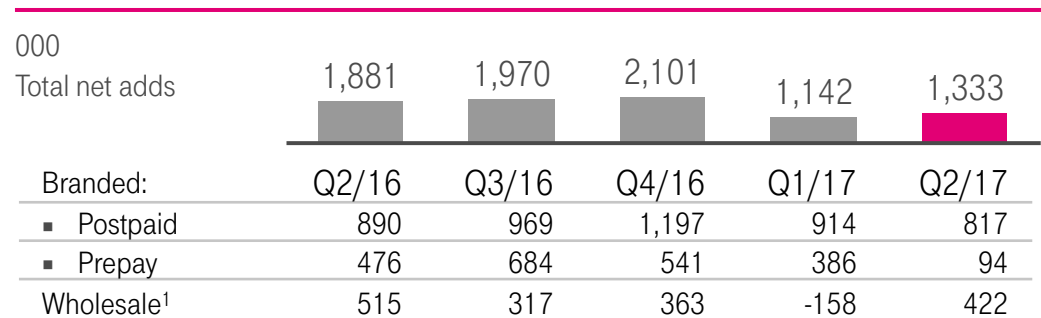
## Revenue and service revenue



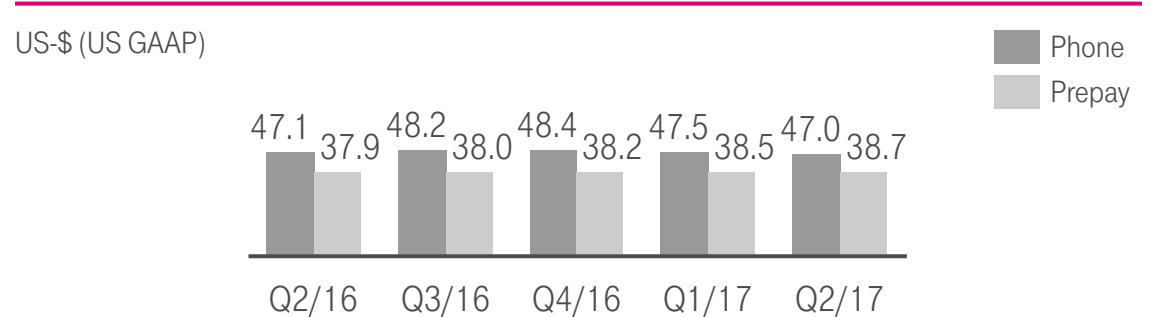
## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Net adds



## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU



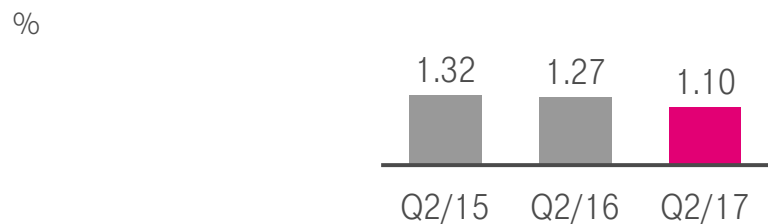
1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding



LIFE IS FOR SHARING.

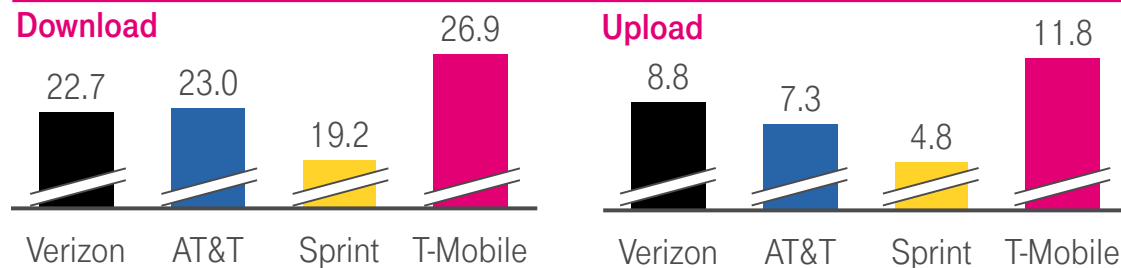
# TMUS: EXECUTING ON KEY DRIVERS

## Branded postpaid phone churn



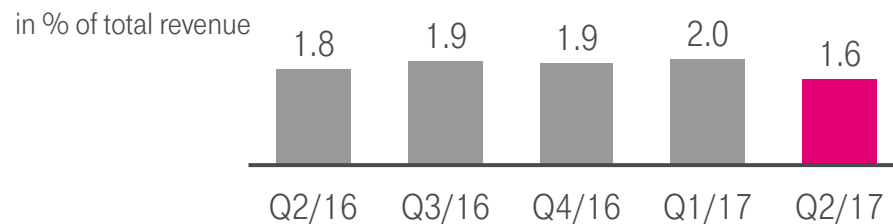
- Branded postpaid phone churn on record-low

## Average 4G LTE speeds (in Mbps) Q2/17



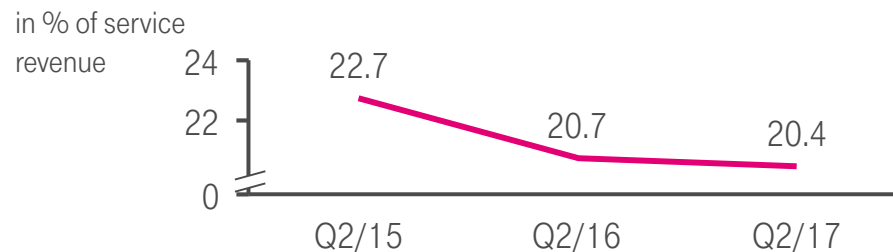
- Based on T-Mobile's analysis of national LTE results from Ookla® Speedtest data

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



- Ongoing focus on managing customer quality – record low ratio

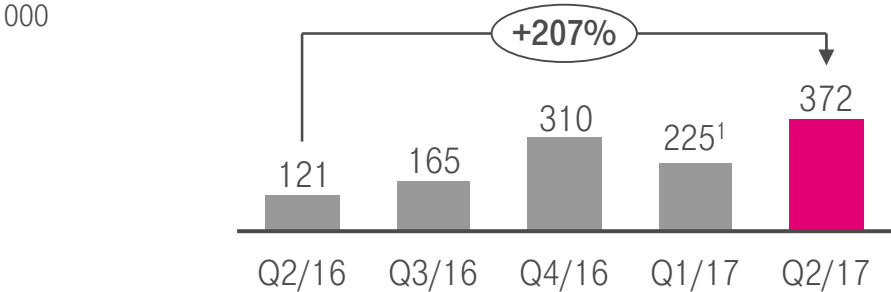
## Cost of service



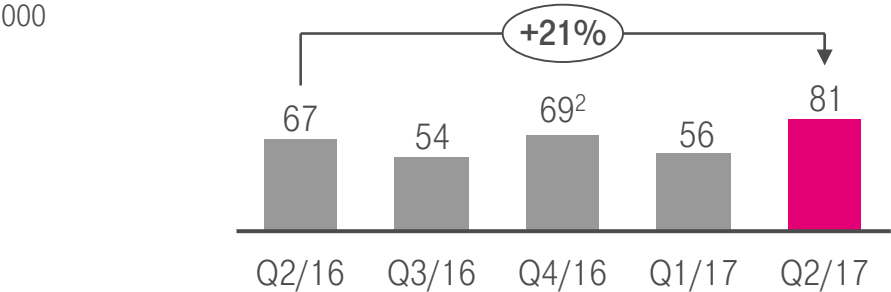
- Despite timing of network expansion costs and higher international roaming costs cost of service as percentage of service revenue continue to decrease

# EUROPE: POSITIVE COMMERCIAL MOMENTUM

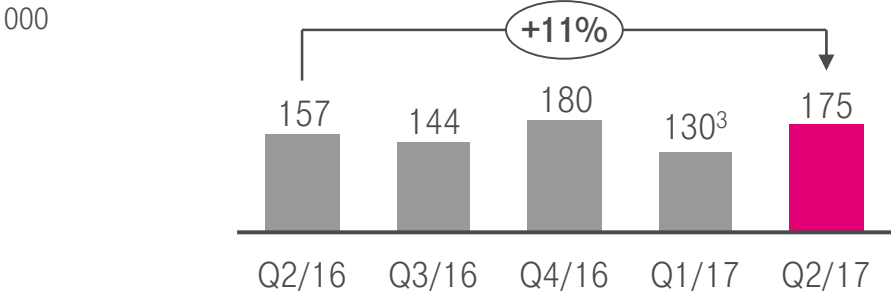
## Contract Net Adds



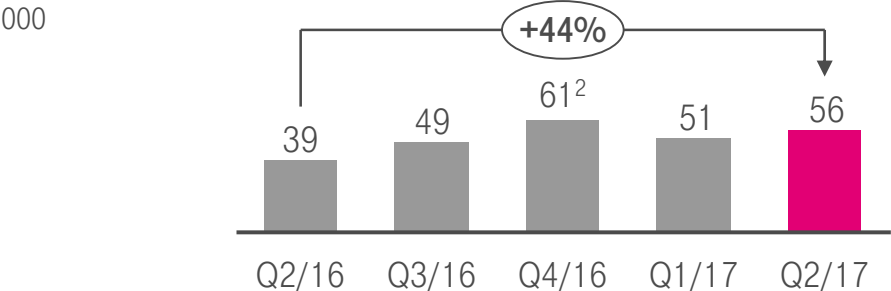
## BB Net Adds



## FMC Net Adds



## TV Net Adds



1) Organic view adjusted for re-classifications in Austria and Slovakia. Change in customer base is 167k in base is 39k 3) organic view: adjusted for 137k re-classifications in Greece. Change in base is 267k

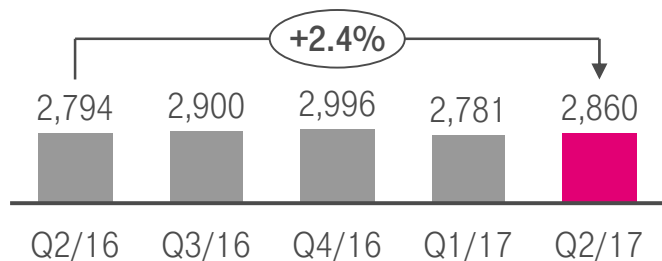
2) Organic view: adjusted for 19k re-classifications in Hungary. Change in base is 50k. Q4 TV net adds adjusted for 22k re-classifications in Hungary. Change



# EUROPE: FINANCIALS ON TRACK

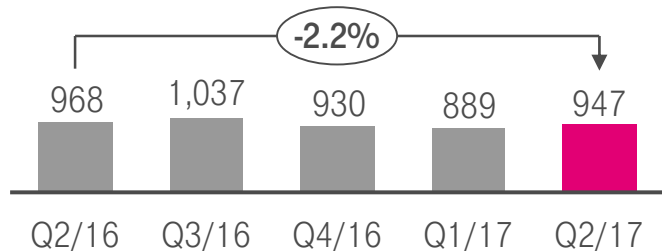
## Revenue

€ mn



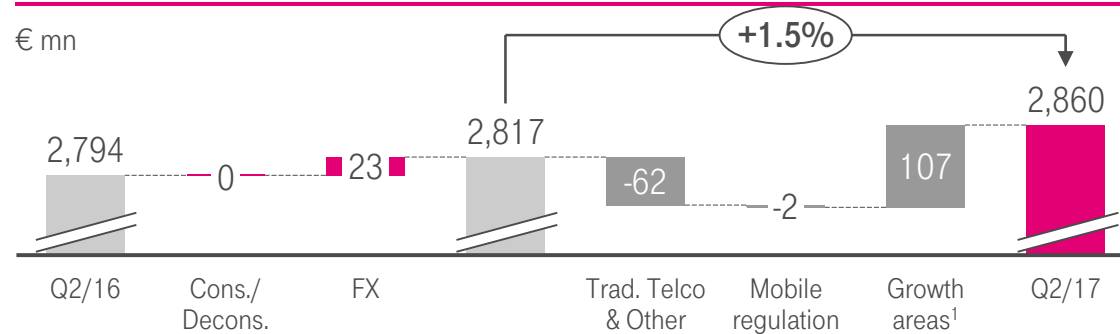
## Adj. EBITDA

€ mn



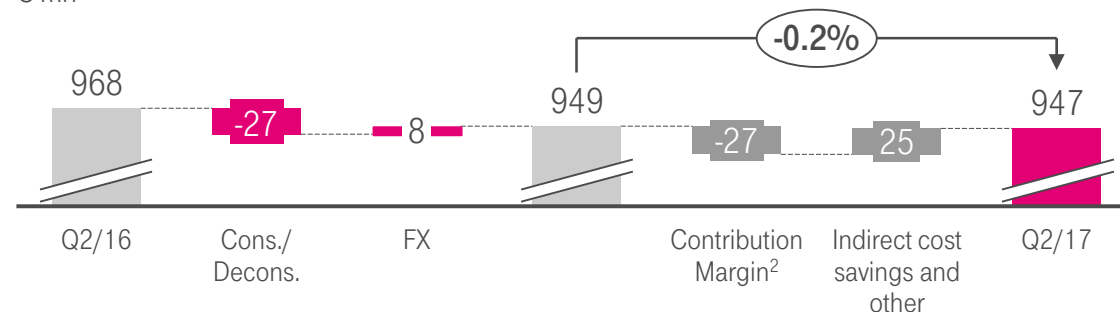
## Organic revenue development

€ 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 Revenue - Direct Cost

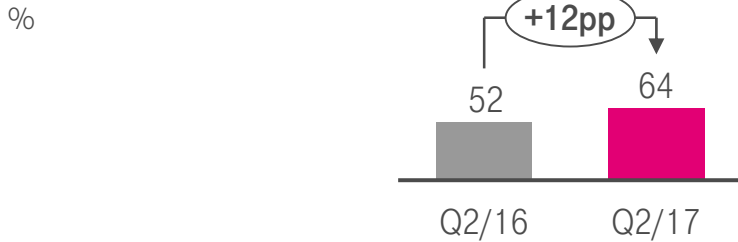


LIFE IS FOR SHARING.

# EUROPE: ONGOING INVESTMENTS IN NETWORK LEADERSHIP

## IP migration

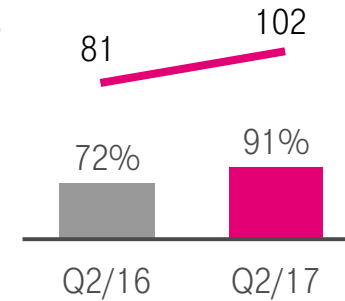
IP share of fixed network access lines



## LTE rollout

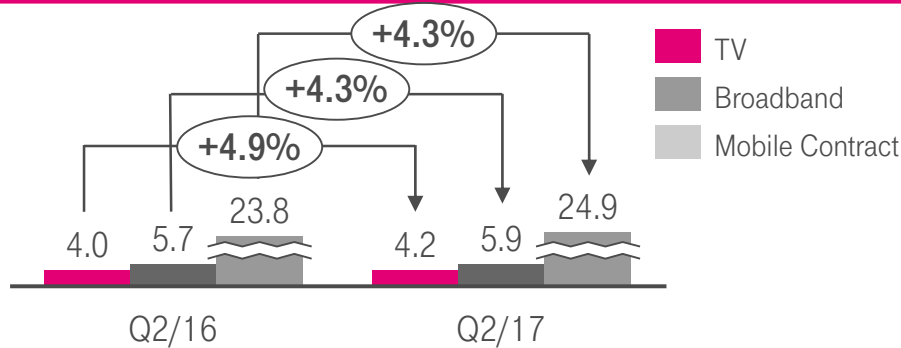
LTE outdoor pop coverage

mn and %



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

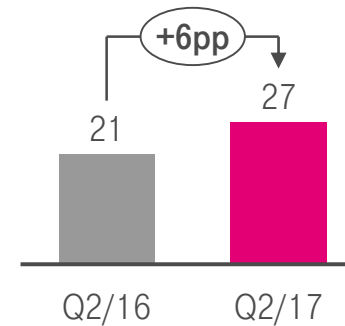
mn



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

Fiber household coverage

%



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



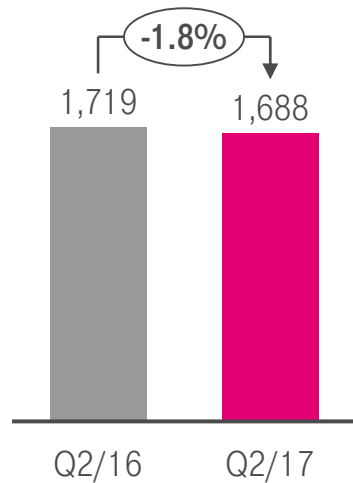
LIFE IS FOR SHARING.

# SYSTEMS SOLUTIONS: ADJ. EBITDA BENEFITS FROM VOLATILITY

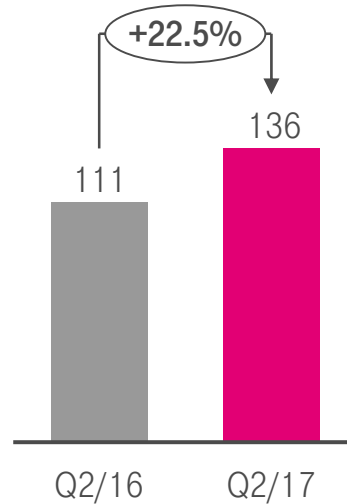
## T-Systems financials

€ mn

### Total revenue



### Adj. EBITDA



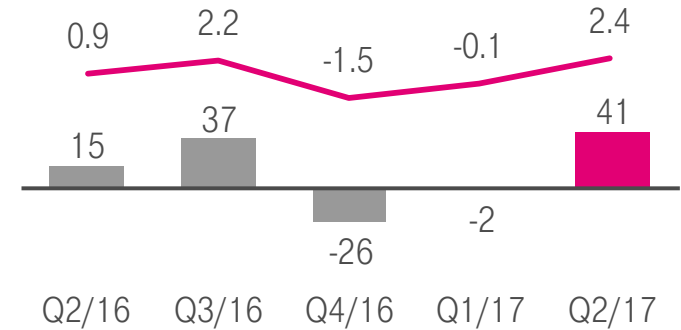
## Revenue

€ mn



## Adj. EBIT and margin in %

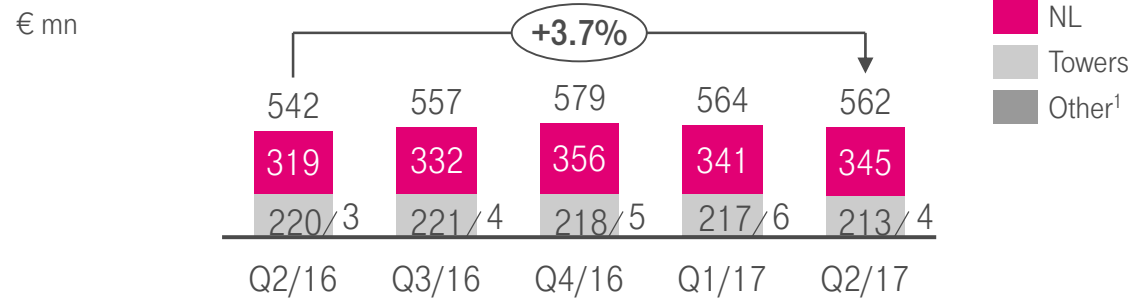
€ mn



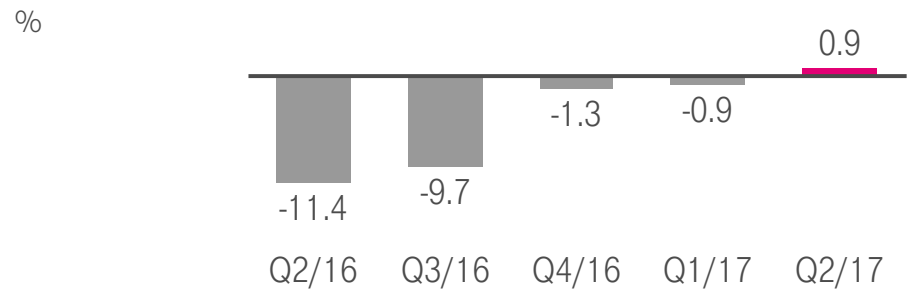
LIFE IS FOR SHARING.

# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: WELL ON TRACK

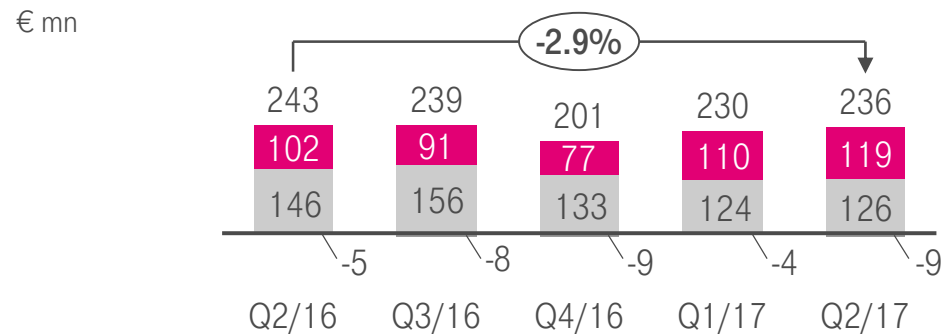
## Revenue



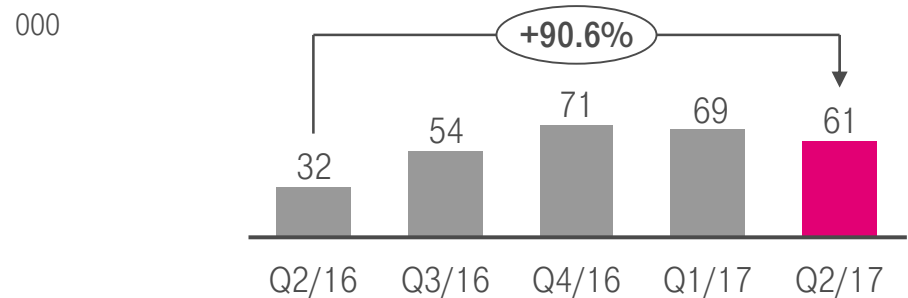
## Mobile service revenue trend yoy (NL)



## Adj. EBITDA



## Contract net adds (NL)



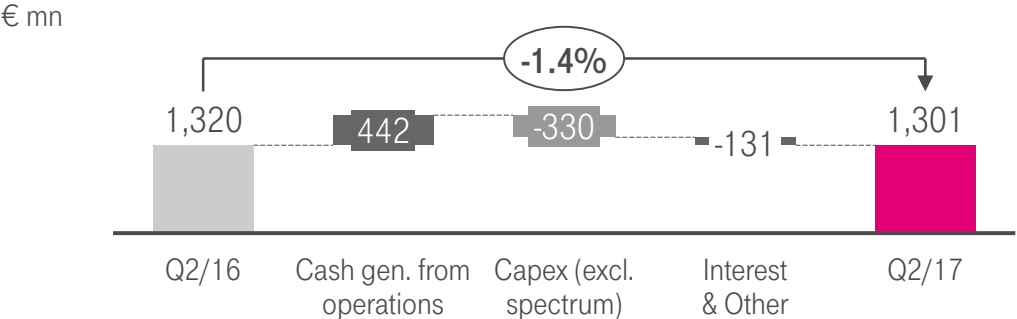
1) Strato was deconsolidated in Q2. Historic figures are also adjusted for Strato



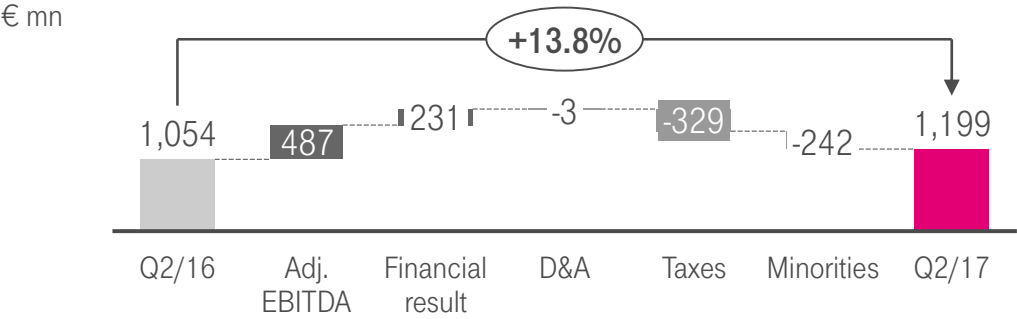
LIFE IS FOR SHARING.

# FINANCIALS: FCF, NET DEBT AND NET INCOME

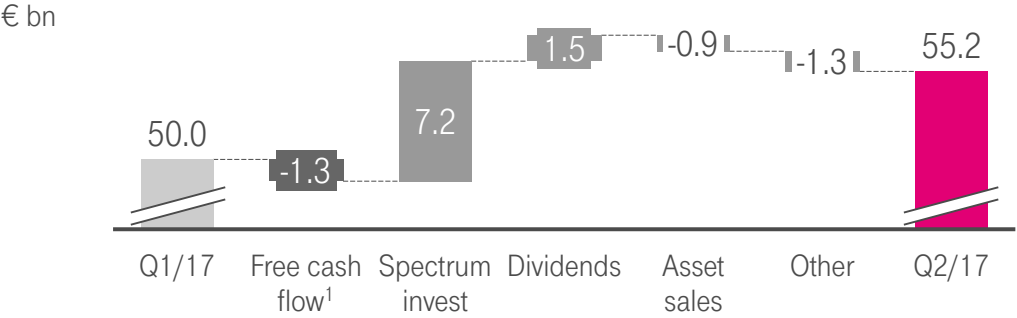
## Free cash flow<sup>1</sup>



## Adj. net income



## Net debt development



1) Free cash flow before dividend payments and excl. Spectrum: Q2/16: € 40 million; Q2/17: € 7,247 million

# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	30/06/2016	30/09/2016	31/12/2016	31/03/2017	30/06/2017
Balance sheet total	143.5	143.1	148.5	148.6	141.5
Shareholders' equity	37.0	37.6	38.8	39.8	38.6
Net debt	48.7	48.5	50.0	50.0	55.2
Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.3	2.3	2.3	2.3	2.5
Equity ratio	25.8%	26.3%	26.2%	26.8%	27.3%

## 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 **August 3 at 2:00 PM CET, 1:00 PM GMT, 8 AM ET.**

DT Participants: **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/17Q2](http://www.telekom.com/17Q2)
- 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

---

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

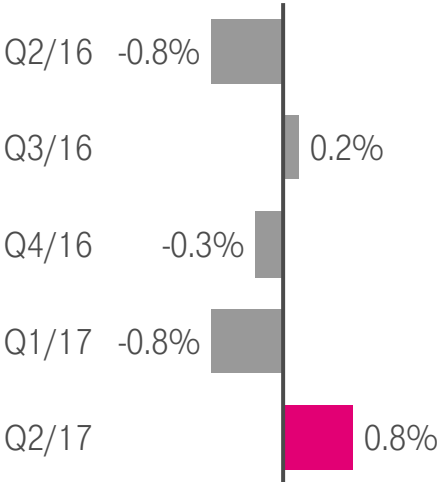
EVOLVE FINANCIAL TARGETS & EFFICIENCY

ENCOURAGE LEADERSHIP & PERFORMANCE DEVELOPMENT

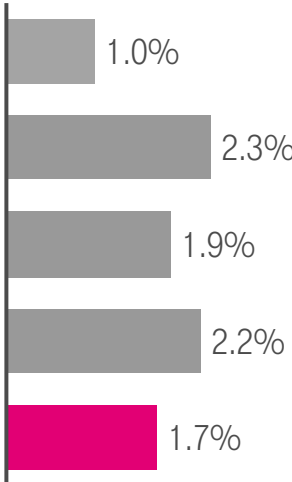


# GERMANY MOBILE: SERVICE REVENUE

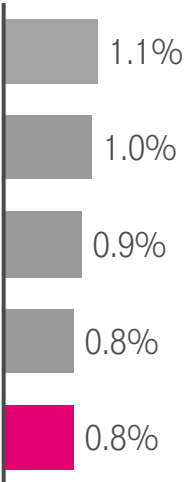
## Reported mobile service revenue



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



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



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

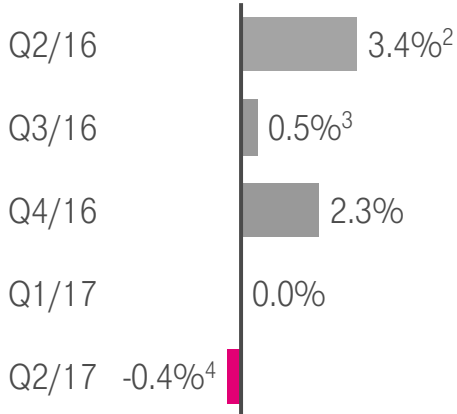
**≈ +1% (without EU roaming impact)**

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

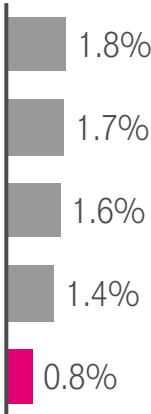
# GERMAN FIXED: SERVICE REVENUE

## Growth rates YOY

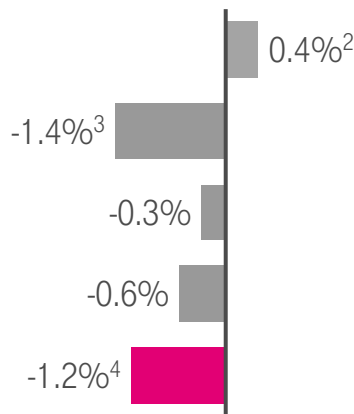
### Wholesale revenue



### Broadband revenue



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



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

**+0.0%**

**+2.0%**

1) Fixed network core business revenue less fixed hardware revenue plus wholesale services fixed network revenue. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenue as fixed service revenue. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -1.6% in Q2/17. 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 revenue 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% 4) Adjusted growth rate (see 2) at -1.5% for wholesale revenue, resp. -1.5% for fixed line service revenue.

**THANK YOU!**

# BACKUP Q2 2017

## DEUTSCHE TELEKOM



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, Ströer SE & Co. KGaA, as well as Strato, which was sold in March 2017, and the stake in Scout24 AG, which was sold in June 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

## GROUP

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operationals	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48 - 49

## EUROPE

Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	71
EBITDA reconciliation	72

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	75
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	81
EBITDA reconciliation	82

## GLOSSARY

84



# GROUP

## AT A GLANCE

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>REVENUE</b>											
Germany		5.338	5.485	5.565	21.774	5.397	5.371	0,6	10.723	10.768	0,4
United States		8.196	8.281	9.445	33.738	8.982	9.236	12,7	16.012	18.218	13,8
Europe		2.794	2.900	2.996	11.454	2.781	2.860	2,4	5.558	5.641	1,5
Systems Solutions		1.719	1.674	1.741	6.993	1.704	1.688	(1,8)	3.578	3.392	(5,2)
Group Development		573	588	610	2.347	595	562	(1,9)	1.148	1.157	0,8
Group Headquarters & Group Services		910	846	929	3.467	737	787	(13,5)	1.691	1.525	(9,8)
Reconciliation		(1.713)	(1.670)	(1.742)	(6.678)	(1.550)	(1.614)	5,8	(3.263)	(3.164)	3,0
<b>GROUP</b>		<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>6,0</b>	<b>35.447</b>	<b>37.537</b>	<b>5,9</b>
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.000	5.134	5.210	20.405	5.069	5.036	0,7	10.062	10.105	0,4
United States		8.195	8.282	9.443	33.736	8.982	9.236	12,7	16.011	18.218	13,8
Europe		2.704	2.812	2.900	11.111	2.695	2.772	2,5	5.399	5.467	1,3
Systems Solutions		1.402	1.349	1.382	5.678	1.369	1.349	(3,8)	2.947	2.717	(7,8)
Group Development		423	434	458	1.744	444	415	(1,9)	852	858	0,7
Group Headquarters & Group Services		92	96	150	421	88	83	(9,8)	175	171	(2,3)
<b>GROUP</b>		<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>6,0</b>	<b>35.447</b>	<b>37.537</b>	<b>5,9</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.078	2.095	2.013	8.237	2.070	2.100	1,1	4.129	4.170	1,0
United States		2.172	2.156	2.325	8.561	2.386	2.640	21,5	4.080	5.025	23,2
Europe		968	1.037	930	3.866	889	947	(2,2)	1.899	1.836	(3,3)
Systems Solutions		111	139	84	530	96	136	22,5	307	232	(24,4)
Group Development		256	251	213	943	238	236	(7,8)	479	475	(0,8)
Group Headquarters & Group Services		(89)	(141)	(293)	(670)	(128)	(90)	(1,1)	(236)	(218)	7,6
Reconciliation		(39)	(2)	(7)	(47)	(1)	(25)	35,9	(38)	(25)	34,2
<b>GROUP</b>		<b>5.457</b>	<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>5.944</b>	<b>8,9</b>	<b>10.620</b>	<b>11.495</b>	<b>8,2</b>
Proportional EBITDA		4.384	4.425	4.114	17.096	4.414	4.690	6,3	8.557	9.104	6,4

# GROUP

## AT A GLANCE II

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
Germany		38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	0,2p	38,5	38,7	0,2p
United States		26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	2,1p	50,9	27,6	(23,3p)
Europe		34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	(1,5p)	34,2	32,5	(1,7p)
Systems Solutions		6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	1,6p	8,6	6,8	(1,8p)
Group Development		44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	(2,7p)	41,7	41,1	(0,6p)
Group Headquarters & Group Services		-18,8	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(1,6p)	(14,0)	(14,3)	(0,3p)
<b>GROUP</b>		<b>30,6</b>	<b>30,6</b>	<b>26,9</b>	<b>29,3</b>	<b>29,8</b>	<b>31,5</b>	<b>0,9p</b>	<b>30,0</b>	<b>30,6</b>	<b>0,6p</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		885	1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	18,9	1.758	2.057	17,0
United States		1.251	1.671	1.177	5.855	1.442	8.463	n.a.	3.007	9.905	n.a.
Europe		371	876	413	2.600	475	403	8,6	1.311	878	(33,0)
Systems Solutions		96	85	143	402	86	91	(5,2)	174	177	1,7
Group Development		40	69	69	271	81	57	42,5	133	138	3,8
Group Headquarters & Group Services		207	222	279	936	242	239	15,5	434	481	10,8
Reconciliation		(147)	(83)	(152)	(455)	(51)	(65)	55,8	(218)	(116)	46,8
<b>GROUP</b>		<b>2.703</b>	<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>10.240</b>	<b>n.a.</b>	<b>6.599</b>	<b>13.520</b>	<b>n.a.</b>
- thereof spectrum investment		39	1.146	432	2.682	35	7.246	n.a.	1.104	7.282	n.a.
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		1.054	1.040	973	4.114	939	1.199	13,8	2.101	2.138	1,8
as reported		621	1.053	(2.124)	2.675	747	874	40,7	3.746	1.621	(56,7)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b>											
		<b>1.320</b>	<b>1.904</b>	<b>893</b>	<b>4.939</b>	<b>1.228</b>	<b>1.301</b>	<b>1,4</b>	<b>2.142</b>	<b>2.530</b>	<b>18,1</b>
Proportional free cash flow		1.104	1.607	391	3.939	1.139	1.080	(5,2)	1.941	2.219	14,3
<b>NET DEBT</b>		<b>48.692</b>	<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>55.249</b>	<b>13,5</b>	<b>48.693</b>	<b>55.249</b>	<b>13,5</b>

# DT GROUP

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

	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2016	2017	2017	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2</b>	<b>18.077</b>	<b>18.187</b>	<b>18.479</b>	<b>18.609</b>	<b>18.728</b>	<b>119</b>	<b>0,6</b>	<b>651</b>	<b>3,6</b>
Germany		12.770	12.835	12.922	12.989	13.035	46	0,4	265	2,1
Europe		5.307	5.352	5.393	5.444	5.509	65	1,2	202	3,8
Greece		1.573	1.603	1.633	1.653	1.680	27	1,6	107	6,8
Romania		1.204	1.198	1.194	1.186	1.191	5	0,4	(13)	(1,1)
Hungary		1.003	1.014	1.011	1.026	1.047	21	2,0	44	4,4
Poland		10	10	10	20	18	(2)	(10,0)	8	80,0
Czech Republic		131	130	132	133	133	0	0,0	2	1,5
Croatia		639	642	649	653	655	2	0,3	16	2,5
Slovakia		489	496	509	523	532	9	1,7	43	8,8
other		258	258	254	250	253	3	1,2	(5)	(1,9)
Group Development		0	0	164	176	184	8	4,5	184	n.a.
Netherlands	4	0	0	164	176	184	8	4,5	184	n.a.
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3</b>	<b>28.610</b>	<b>28.472</b>	<b>28.481</b>	<b>28.310</b>	<b>28.125</b>	<b>(185)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(485)</b>	<b>(1,7)</b>
Germany		19.971	19.873	19.786	19.648	19.477	(171)	(0,9)	(494)	(2,5)
Europe		8.639	8.599	8.531	8.486	8.464	(22)	(0,3)	(175)	(2,0)
Greece		2.576	2.569	2.564	2.547	2.539	(8)	(0,3)	(37)	(1,4)
Romania		2.029	1.998	1.969	1.937	1.922	(15)	(0,8)	(107)	(5,3)
Hungary		1.655	1.650	1.629	1.630	1.637	7	0,4	(18)	(1,1)
Poland		18	20	20	33	31	(2)	(6,1)	13	72,2
Czech Republic		140	147	140	143	146	3	2,1	6	4,3
Croatia		1.009	1.004	1.001	992	986	(6)	(0,6)	(23)	(2,3)
Slovakia		848	847	850	854	855	1	0,1	7	0,8
other		365	364	358	351	348	(3)	(0,9)	(17)	(4,7)
Group Development		0	0	164	176	184	8	4,5	184	n.a.
Netherlands		0	0	164	176	184	8	4,5	184	n.a.
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>		<b>160.734</b>	<b>163.026</b>	<b>165.003</b>	<b>165.848</b>	<b>163.091</b>	<b>(2.757)</b>	<b>(1,7)</b>	<b>2.357</b>	<b>1,5</b>
Germany		41.138	41.461	41.849	42.114	42.011	(103)	(0,2)	873	2,1
United States		67.384	69.354	71.455	72.597	69.562	(3.035)	(4,2)	2.178	3,2
Europe		48.541	48.508	47.952	47.348	47.688	340	0,7	(853)	(1,8)
Greece		7.610	7.666	7.725	7.733	7.737	4	0,1	127	1,7
Romania		5.909	5.869	5.722	5.428	5.278	(150)	(2,8)	(631)	(10,7)
Hungary		5.344	5.301	5.332	5.304	5.390	86	1,6	46	0,9
Poland		11.635	11.221	10.634	10.229	10.251	22	0,2	(1.384)	(11,9)
Czech Republic		6.008	6.002	6.049	6.097	6.155	58	1,0	147	2,4
Croatia		2.246	2.332	2.234	2.210	2.237	27	1,2	(9)	(0,4)
Slovakia		2.227	2.226	2.225	2.230	2.235	5	0,2	8	0,4
Austria		4.275	4.365	4.594	4.713	4.984	271	5,8	709	16,6
other		3.287	3.525	3.438	3.404	3.420	16	0,5	133	4,0
Group Development		3.671	3.703	3.746	3.789	3.830	41	1,1	159	4,3
Netherlands		3.671	3.703	3.746	3.789	3.830	41	1,1	159	4,3

<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

## GROUP

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operational	48 - 49

## EUROPE

Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	71
EBITDA reconciliation	72

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

## GHS

Financials	81
EBITDA reconciliation	82

## GLOSSARY

84

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.827</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.105</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>6,0</b>	<b>35.457</b>	<b>37.537</b>	<b>5,9</b>
Other operating income		203	282	280	1.033	251	223	9,9	471	474	0,6
Changes in inventories		(6)	1	(19)	(12)	40	(6)	0,0	6	34	n.a.
Own capitalized costs		518	531	581	2.111	542	563	8,7	999	1.105	10,6
Goods and services purchased		(8.683)	(8.933)	(10.660)	(36.863)	(9.284)	(9.218)	(6,2)	(17.270)	(18.503)	(7,1)
Personnel costs		(3.702)	(3.578)	(3.731)	(14.824)	(3.887)	(3.708)	(0,2)	(7.515)	(7.596)	(1,1)
Other operating expenses		(700)	(873)	(729)	(3.130)	(758)	(798)	(14,0)	(1.528)	(1.556)	(1,8)
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.151)	(3.163)	(3.301)	(12.757)	(3.191)	(3.154)	(0,1)	(6.293)	(6.345)	(0,8)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.306</b>	<b>2.372</b>	<b>1.964</b>	<b>8.663</b>	<b>2.359</b>	<b>2.791</b>	<b>21,0</b>	<b>4.327</b>	<b>5.150</b>	<b>19,0</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	12,9	13,1	10,0	11,9	12,7	14,8	1,9p	12,2	13,7	1,5p
Profit (loss) from financial activities		(746)	(531)	(831)	(2.323)	(1.355)	(515)	31,0	(961)	(1.870)	(94,6)
of which: finance costs		(653)	(647)	(562)	(2.496)	(638)	(512)	21,6	(1.287)	(1.150)	10,6
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.560</b>	<b>1.841</b>	<b>1.133</b>	<b>6.340</b>	<b>1.004</b>	<b>2.276</b>	<b>45,9</b>	<b>3.366</b>	<b>3.279</b>	<b>(2,6)</b>
Income taxes		(424)	(639)	(213)	(1.858)	0	(753)	(77,6)	(1.006)	(753)	25,1
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.136</b>	<b>1.202</b>	<b>920</b>	<b>4.482</b>	<b>1.004</b>	<b>1.523</b>	<b>34,1</b>	<b>2.360</b>	<b>2.527</b>	<b>7,1</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		82	162	(53)	368	64	324	n.a.	259	389	50,2
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.054</b>	<b>1.040</b>	<b>973</b>	<b>4.114</b>	<b>939</b>	<b>1.199</b>	<b>13,8</b>	<b>2.101</b>	<b>2.138</b>	<b>1,8</b>

# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>6,0</b>	<b>35.447</b>	<b>37.537</b>	<b>5,9</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>621</b>	<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>874</b>	<b>40,7</b>	<b>3.746</b>	<b>1.621</b>	<b>(56,7)</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		65	169	(57)	429	62	317	n.a.	317	380	19,9
= Profit (loss)		686	1.222	(2.181)	3.104	809	1.192	73,8	4.063	2.001	(50,8)
- Income taxes		(114)	(394)	(1)	(1.443)	78	(686)	n.a.	(1.048)	(608)	42,0
= Profit (loss) before income taxes = EBT		800	1.616	(2.180)	4.547	731	1.877	n.a.	5.111	2.609	(49,0)
- Profit (loss) from financial activities		(746)	(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	(953)	(27,7)	(960)	(2.993)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.546</b>	<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>2.830</b>	<b>83,1</b>	<b>6.071</b>	<b>5.601</b>	<b>(7,7)</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(3.151)	(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(3.156)	(0,2)	(6.293)	(6.347)	(0,9)
<b>= EBITDA</b>		<b>4.697</b>	<b>5.334</b>	<b>4.846</b>	<b>22.544</b>	<b>5.963</b>	<b>5.986</b>	<b>27,4</b>	<b>12.364</b>	<b>11.949</b>	<b>(3,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	26,4	29,5	24,8	30,8	32,0	31,7	5,3p	34,9	31,8	(3,1p)
- Special factors affecting EBITDA		(760)	(201)	(419)	1.124	412	42	n.a.	1.744	454	(74,0)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>5.457</b>	<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>5.944</b>	<b>8,9</b>	<b>10.620</b>	<b>11.495</b>	<b>8,2</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	30,6	30,6	26,9	29,3	29,8	31,5	0,9p	30,0	30,6	0,6p

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

## AS REPORTED

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>17.817</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>6,0</b>	<b>35.447</b>	<b>37.537</b>	<b>5,9</b>
Other operating income		258	386	357	4.180	770	479	85,7	3.437	1.250	(63,6)
Changes in inventories		(6)	1	(19)	(12)	40	(6)	0,0	6	34	n.a.
Own capitalized costs		518	532	582	2.112	542	563	8,7	998	1.105	10,7
Goods and services purchased		(8.764)	(8.975)	(10.682)	(37.084)	(9.312)	(9.281)	(5,9)	(17.427)	(18.593)	(6,7)
Personnel costs		(4.365)	(3.836)	(4.200)	(16.463)	(3.964)	(3.824)	12,4	(8.427)	(7.788)	7,6
Other operating expenses		(761)	(879)	(735)	(3.284)	(761)	(835)	(9,7)	(1.670)	(1.596)	4,4
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.151)	(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(3.156)	(0,2)	(6.293)	(6.347)	(0,9)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>1.546</b>	<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>2.830</b>	<b>83,1</b>	<b>6.071</b>	<b>5.601</b>	<b>(7,7)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	8,7	11,9	4,8	12,5	14,9	15,0	6,3p	17,1	14,9	(2,2p)
Profit (loss) from financial activities		(746)	(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	(953)	(27,7)	(960)	(2.993)	n.a.
of which: finance costs		(652)	(646)	(561)	(2.492)	(637)	(511)	21,6	(1.285)	(1.148)	10,7
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>800</b>	<b>1.616</b>	<b>(2.180)</b>	<b>4.547</b>	<b>731</b>	<b>1.877</b>	<b>n.a.</b>	<b>5.111</b>	<b>2.609</b>	<b>(49,0)</b>
Income taxes		(114)	(394)	(1)	(1.443)	78	(686)	n.a.	(1.048)	(608)	42,0
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>686</b>	<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>1.192</b>	<b>73,8</b>	<b>4.063</b>	<b>2.001</b>	<b>(50,8)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		65	169	(57)	429	62	317	n.a.	317	380	19,9
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>621</b>	<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>874</b>	<b>40,7</b>	<b>3.746</b>	<b>1.621</b>	<b>(56,7)</b>



# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>
Other operating income	1	55	104	77	3.147	519	256	55	775
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		0	1	1	1	0	0	0	0
Goods and services purchased		(81)	(42)	(22)	(221)	(28)	(62)	(81)	(90)
Personnel costs		(663)	(258)	(469)	(1.639)	(77)	(115)	(663)	(192)
Other operating expenses		(61)	(6)	(6)	(154)	(2)	(37)	(61)	(39)
Depreciation, amortization, and impairment losses		0	(15)	(608)	(623)	0	(2)	0	(2)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>1</b>	<b>(760)</b>	<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>	<b>40</b>	<b>(760)</b>	<b>452</b>
Profit (loss) from financial activities		0	(9)	(2.286)	(2.294)	(685)	(438)	0	(1.122)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1</b>	<b>(760)</b>	<b>(225)</b>	<b>(3.313)</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(272)</b>	<b>(398)</b>	<b>(760)</b>	<b>(670)</b>
Income taxes		310	245	212	415	78	67	310	145
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(450)</b>	<b>20</b>	<b>(3.101)</b>	<b>(1.378)</b>	<b>(195)</b>	<b>(331)</b>	<b>(450)</b>	<b>(526)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(17)	7	(4)	61	(2)	(7)	(17)	(9)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(433)</b>	<b>13</b>	<b>(3.097)</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(193)</b>	<b>(324)</b>	<b>(433)</b>	<b>(517)</b>

1 Q1/2017: sale of Strato; Q2/2017: sale of Scout and DeTe Medien

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(805)</b>	<b>(305)</b>	<b>(496)</b>	<b>(2.013)</b>	<b>(107)</b>	<b>(215)</b>	<b>73,3</b>	<b>(1.212)</b>	<b>(321)</b>	<b>73,5</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(564)	(125)	(309)	(1.136)	5	(7)	98,8	(702)	(2)	99,7
of which: expenses for severance payments		(57)	(83)	(95)	(294)	(35)	(53)	7,0	(116)	(89)	23,3
of which: expenses / income for partial retirement		(43)	(47)	(51)	(189)	(46)	(53)	(23,3)	(91)	(99)	(8,8)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		1	(3)	(7)	(12)	(1)	(1)	n.a.	(2)	(2)	0,0
of which: Vivento transfer payments		0	0	(6)	(7)	0	(1)	n.a.	(1)	(1)	0,0
of which: restructuring charges		(29)	(9)	(9)	(81)	(12)	(11)	62,1	(63)	(22)	65,1
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		(66)	4	38	(103)	8	7	n.a.	(145)	15	n.a.
of which: others		(47)	(42)	(57)	(191)	(26)	(95)	n.a.	(92)	(122)	(32,6)
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>55</b>	<b>104</b>	<b>77</b>	<b>3.147</b>	<b>519</b>	<b>256</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.966</b>	<b>775</b>	<b>(73,9)</b>
of which: income due to asset sales		54	104	49	3.118	519	256	n.a.	2.965	775	(73,9)
of which: others		1	0	28	29	0	0	n.a.	1	0	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>		<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>(760)</b>	<b>(201)</b>	<b>(419)</b>	<b>1.124</b>	<b>412</b>	<b>42</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.744</b>	<b>454</b>	<b>(74,0)</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>		<b>0</b>	<b>(15)</b>	<b>(608)</b>	<b>(623)</b>	<b>0</b>	<b>(2)</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>(2)</b>	<b>n.a.</b>
of which: restructuring charges		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: others		0	1	(1)	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1</b>	<b>(760)</b>	<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>	<b>40</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.744</b>	<b>452</b>	<b>(74,1)</b>

1 Q1/2017: sale of Strato; Q2/2017: sale of Scout and DeTe Medien

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		0	(9)	(2.286)	(2.294)	(685)	(438)	n.a.	1	(1.122)	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>	1	(760)	(225)	(3.313)	(1.793)	(272)	(398)	47,6	1.745	(670)	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		310	245	212	415	78	67	(78,4)	(42)	145	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		316	84	132	548	28	48	(84,8)	332	76	(77,1)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		(6)	161	80	(133)	50	19	n.a.	(374)	69	n.a.
Other tax effects		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS</b>		(17)	7	(4)	61	(2)	(7)	58,8	58	(9)	n.a.
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>	1	(433)	13	(3.097)	(1.439)	(193)	(324)	25,2	1.645	(517)	n.a.

1 Q1/2017: sale of Strato; Q2/2017: sale of Scout and DeTe Medien

## CHANGE IN THE COMPOSITION OF THE GROUP IN THE SECOND QUARTER <sup>1</sup>

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		Q2 2016 millions of	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of	Europe millions of €	Group Developmen t	Systems Solutions millions of	GHS millions of €	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of	Europe millions of €	Group Developmen t	Systems Solutions millions of				
NET REVENUE	17.817	22	0	0	0	22	0	0	41	0	0	0	32	0	9	(19)	17.798	18.890	6,1
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	1.546	(4)	0	0	0	(4)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(13)	1.533	2.830	84,6
Profit (loss) from financial activities	(746)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(746)	953	n.a.
of which finance costs	(652)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(652)	511	n.a.
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	800	(4)	0	0	0	(4)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(13)	787	1.877	n.a.
Income taxes	(114)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(114)	686	n.a.
PROFIT (LOSS)	686	(4)	0	0	0	(4)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(13)	673	1.192	77,1

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

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		H1 2016 millions of	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	Group Developmen t	Systems Solutions millions of €	GHS millions of €	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	Group Developmen t	Systems Solutions millions of €				
NET REVENUE	Note	35.447	44	0	0	0	44	0	44	0	0	0	32	0	12	0	35.447	37.537	5,9
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		6.071	(10)	0	0	(10)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(19)	6.052	5.601	(7,5)
Profit (loss) from financial activities		(960)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(960)	(2.993)	n.a.
of which finance costs		(1.285)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.285)	1.148	n.a.
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT		5.111	(10)	0	0	(10)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(19)	5.092	2.609	(48,8)
Income taxes		(1.048)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.048)	(608)	(42,0)
PROFIT (LOSS)		4.063	(10)	0	0	(10)	0	0	9	0	0	0	9	0	0	(19)	4.044	2.001	(50,5)

<sup>1</sup> 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	Jun. 30 2016 millions of €	Sep. 30 2016 millions of €	Dec. 31 2016 millions of €	Mar. 31 2017 millions of €	Jun. 30 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>24.518</b>	<b>23.891</b>	<b>26.638</b>	<b>27.663</b>	<b>17.808</b>	<b>(35,6)</b>	<b>(27,4)</b>
Cash and cash equivalents		7.207	7.527	7.747	9.542	2.441	(74,4)	(66,1)
Trade and other receivables		8.825	8.607	9.362	9.093	9.161	0,7	3,8
Current recoverable income taxes		159	105	218	192	181	(5,7)	13,8
Other financial assets		4.172	4.194	5.713	4.907	2.116	(56,9)	(49,3)
Inventories		1.890	1.599	1.629	1.646	1.729	5,0	(8,5)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		463	250	372	148	204	37,8	(55,9)
Other assets		1.802	1.609	1.597	2.136	1.975	(7,5)	9,6
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>118.948</b>	<b>119.226</b>	<b>121.847</b>	<b>120.961</b>	<b>123.682</b>	<b>2,2</b>	<b>4,0</b>
Intangible assets		58.269	58.951	60.599	60.269	64.809	7,5	11,2
Property, plant and equipment		44.901	45.148	46.758	46.788	46.203	(1,3)	2,9
Investments accounted for using the equity method		782	782	725	722	606	(16,1)	(22,5)
Other financial assets		9.218	8.583	7.886	6.971	6.417	(7,9)	(30,4)
Deferred tax assets		5.208	5.136	5.210	5.477	4.898	(10,6)	(6,0)
Other assets		570	626	669	733	748	2,0	31,2
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>143.466</b>	<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>141.490</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(1,4)</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Jun. 30 2016 millions of €	Sep. 30 2016 millions of €	Dec. 31 2016 millions of €	Mar. 31 2017 millions of €	Jun. 30 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>LIABILITIES</b>		<b>106.498</b>	<b>105.496</b>	<b>109.640</b>	<b>108.806</b>	<b>102.896</b>	<b>(5,4)</b>	<b>(3,4)</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>30.286</b>	<b>26.010</b>	<b>33.126</b>	<b>32.375</b>	<b>27.200</b>	<b>(16,0)</b>	<b>(10,2)</b>
Financial liabilities		12.570	8.959	14.422	14.871	10.351	(30,4)	(17,7)
Trade and other payables		9.442	8.893	10.441	8.983	8.735	(2,8)	(7,5)
Income tax liabilities		203	247	222	238	358	50,4	76,4
Other provisions		2.852	2.850	3.068	3.076	2.796	(9,1)	(2,0)
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		90	99	194	133	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		5.129	4.962	4.779	5.075	4.959	(2,3)	(3,3)
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>76.212</b>	<b>79.486</b>	<b>76.514</b>	<b>76.431</b>	<b>75.696</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,7)</b>
Financial liabilities		50.361	53.349	50.228	50.402	50.638	0,5	0,6
Provisions for pensions and other employee benefits		8.818	9.091	8.451	8.293	8.113	(2,2)	(8,0)
Other provisions		3.155	3.189	3.320	3.285	3.215	(2,1)	1,9
Deferred tax liabilities		9.529	9.514	10.007	10.025	9.582	(4,4)	0,6
Other liabilities		4.349	4.343	4.508	4.427	4.148	(6,3)	(4,6)
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>36.968</b>	<b>37.621</b>	<b>38.845</b>	<b>39.818</b>	<b>38.594</b>	<b>(3,1)</b>	<b>4,4</b>
Issued capital		11.973	11.973	11.973	11.973	12.189	1,8	1,8
Capital reserves		53.288	53.348	53.356	53.349	54.574	2,3	2,4
Retained earnings incl. carryforwards		(39.007)	(39.174)	(38.727)	(35.971)	(38.622)	(7,4)	1,0
Total other comprehensive income		(1.958)	(2.459)	78	145	(558)	n.a.	71,5
Net profit (loss)		3.746	4.799	2.675	747	1.621	n.a.	(56,7)
Treasury shares		(50)	(50)	(50)	(50)	(49)	2,0	2,0
Non-controlling interests		8.976	9.184	9.540	9.625	9.439	(1,9)	5,2
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>143.466</b>	<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>141.490</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(1,4)</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				

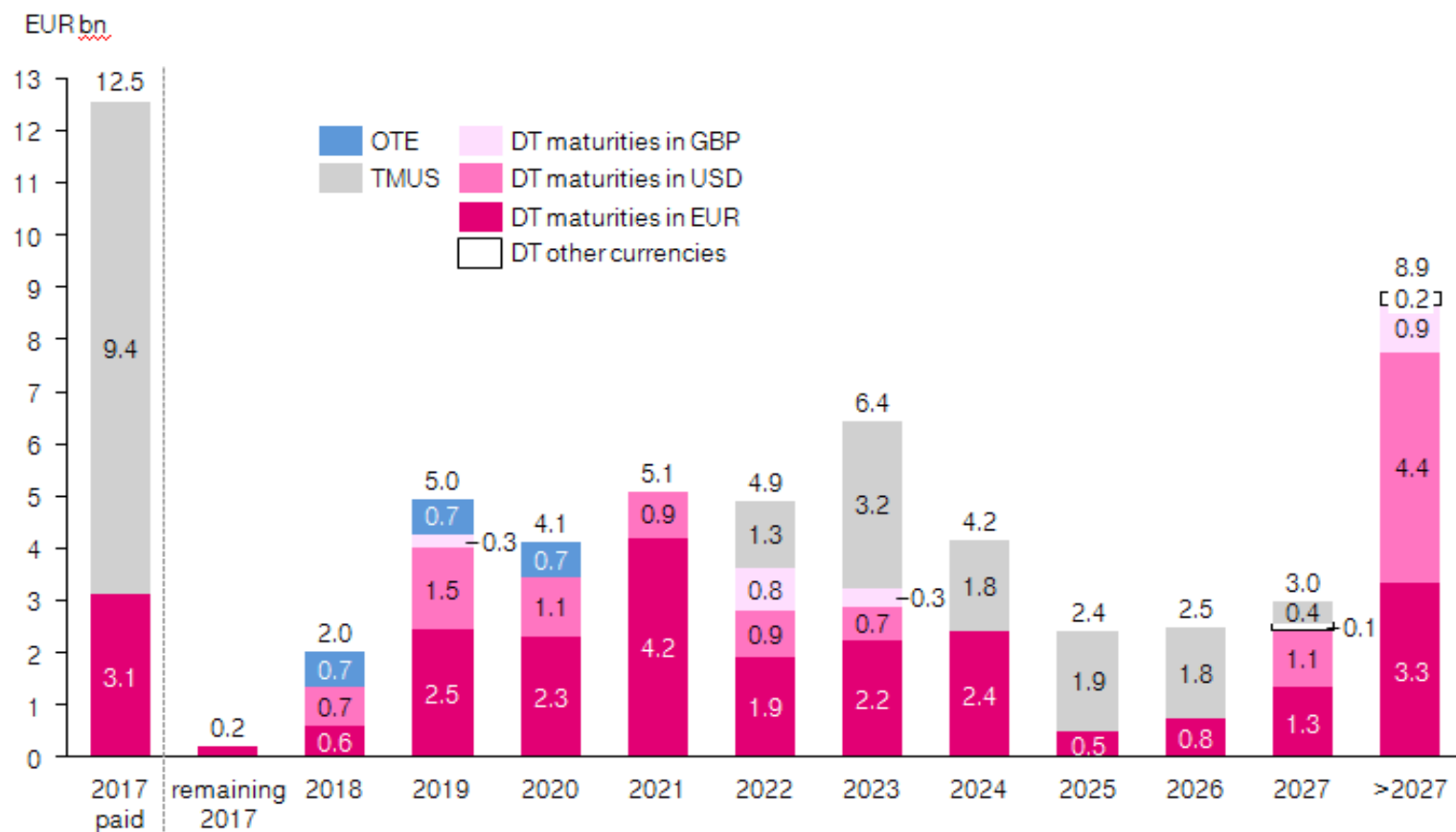
1 Increase in obligation mainly due to a change in the discount rate.

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".

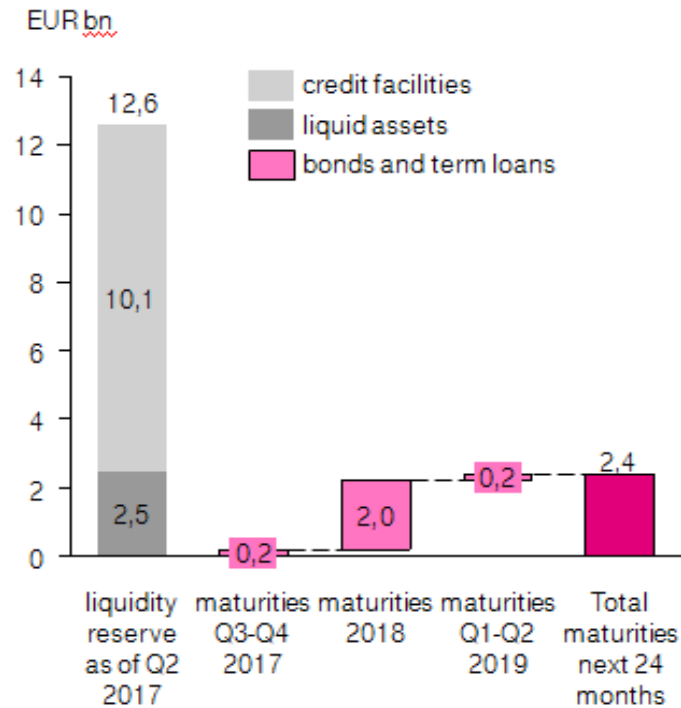
3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity.



# WELL-BALANCED MATURITY PROFILE AS OF JUNE 30, 2017



# STRONG LIQUIDITY PROFILE AS OF JUNE 30, 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 2.8 bn
- Residual undrawn amount EUR 10.1 bn
- Maturities of next 24 months several times covered

# DT/TMUS FUNDING – CREDIT POSITIVE FOR DT

## DT's funding support as of June 30<sup>th</sup> 2017

---

- USD 10.1bn unsecured HY bonds (disbursed)
- USD 0.5bn unsecured HY bond purchase commitment (to be disbursed in September 2017)
- USD 2.5bn Revolving Credit Facility, thereof 1.5bn secured (partially drawn)
- USD 4.0bn secured term loan (disbursed)

---

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

In addition, TMUS has issued USD 11.9bn High Yield bonds to external investors

## 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

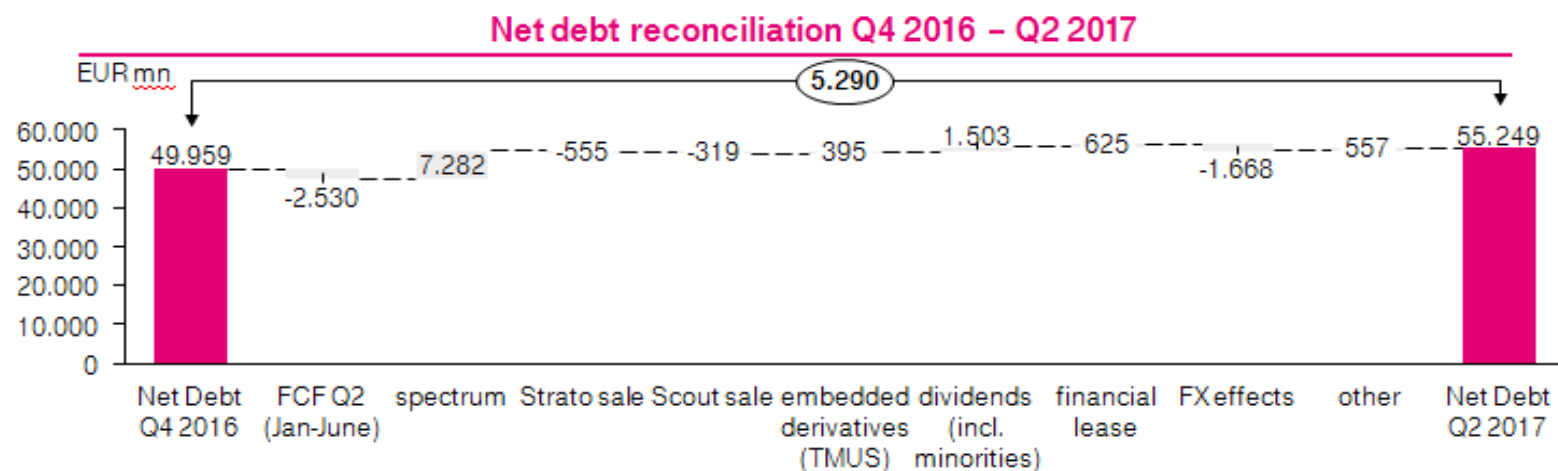
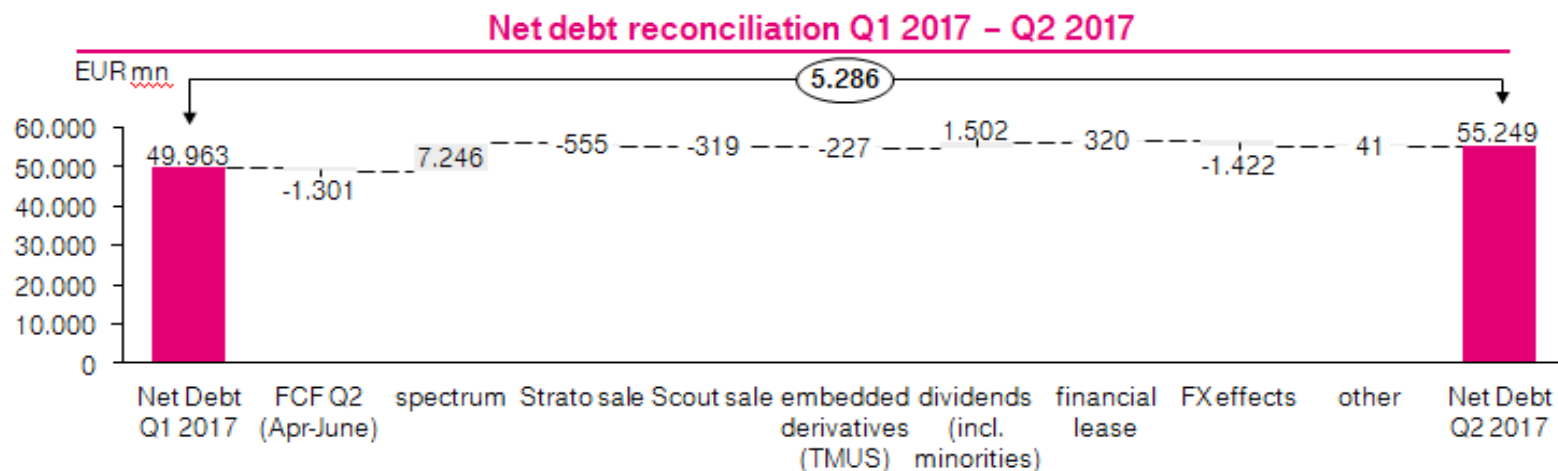
# GROUP

## NET DEBT

	Note	Jun. 30, 2016 millions of €	Sep. 30, 2016 millions of €	Dec. 31, 2016 millions of €	Mar. 31, 2017 millions of €	Jun. 30, 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		49.707	49.014	50.090	52.791	48.450	(8,2)	(2,5)
Other financial liabilities		11.112	11.673	12.576	10.860	10.998	1,3	(1,0)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>60.819</b>	<b>60.687</b>	<b>62.666</b>	<b>63.651</b>	<b>59.448</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(2,3)</b>
Cash and cash equivalents		7.207	7.527	7.747	9.542	2.441	(74,4)	(66,1)
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		99	99	10	7	7	n.a.	(92,9)
Other financial assets		4.821	4.577	4.950	4.139	1.751	(57,7)	(63,7)
<b>NET DEBT</b>		<b>48.692</b>	<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>55.249</b>	<b>10,6</b>	<b>13,5</b>

# GROUP

## Net Debt Development Q2 2017



# DT GROUP

## CASH CAPEX

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		885	1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	18,9	1.758	2.057	17,0
United States		1.251	1.671	1.177	5.855	1.442	8.463	n.a.	3.007	9.905	n.a.
Europe		371	876	413	2.600	475	403	8,6	1.311	878	(33,0)
Systems Solutions		96	85	143	402	86	91	(5,2)	174	177	1,7
Group Development		40	69	69	271	81	57	42,5	133	138	3,4
Group Headquarters & Group Services		207	222	279	936	242	239	15,5	434	481	10,9
Reconciliation		(147)	(84)	(153)	(455)	(51)	(65)	55,8	(218)	(116)	46,8
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>2.703</b>	<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>10.240</b>	<b>n.a.</b>	<b>6.599</b>	<b>13.520</b>	<b>n.a.</b>
- thereof spectrum investment		39	1.146	432	2.682	35	7.246	n.a.	1.104	7.282	n.a.

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
Net profit (loss)		621	1.053	(2.124)	2.675	747	874	40,7	3.746	1.621	(56,7)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		65	169	(57)	429	62	317	n.a.	317	380	19,9
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>686</b>	<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>1.192</b>	<b>73,8</b>	<b>4.063</b>	<b>2.001</b>	<b>(50,8)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		3.151	3.178	3.909	13.380	3.191	3.156	0,2	6.293	6.347	0,9
Income tax expense/(benefit)		114	394	1	1.443	(78)	686	n.a.	1.048	608	(42,0)
Interest (income) and interest expenses		652	646	561	2.492	637	511	(21,6)	1.285	1.148	(10,7)
Other financial (income) expense		93	(107)	2.503	2.072	1.406	445	n.a.	(324)	1.851	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		1	1	53	53	(4)	(3)	n.a.	(1)	(7)	n.a.
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(1)	0	0	(7)	(519)	(31)	n.a.	(7)	(550)	n.a.
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method		(55)	12	(41)	(2.591)	0	(226)	n.a.	(2.562)	(226)	91,2
Other non-cash transactions		73	94	58	316	119	66	(9,6)	164	185	12,8
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		11	(108)	12	(495)	(33)	(2)	n.a.	(399)	(35)	91,2
Change in assets carried as working capital		251	410	(1.244)	(1.000)	358	(467)	n.a.	(166)	(109)	34,3
Change in provisions		(302)	(14)	174	(234)	(70)	(256)	15,2	(394)	(326)	17,3
Change in other liabilities carried as working capital		(320)	(580)	262	(510)	(531)	(31)	90,3	(192)	(562)	n.a.
Income taxes received (paid)		(135)	(113)	(147)	(527)	(80)	(100)	25,9	(267)	(180)	32,6
Dividends received		5	150	1	331	75	13	n.a.	180	88	(51,1)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		289	0	0	289	0	0	n.a.	289	0	n.a.
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.513</b>	<b>5.185</b>	<b>3.921</b>	<b>18.116</b>	<b>5.280</b>	<b>4.955</b>	<b>9,8</b>	<b>9.010</b>	<b>10.235</b>	<b>13,6</b>
Interest received (paid)		(582)	(628)	(372)	(2.583)	(926)	(752)	(29,2)	(1.583)	(1.676)	(5,9)
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>3.931</b>	<b>4.557</b>	<b>3.549</b>	<b>15.533</b>	<b>4.355</b>	<b>4.204</b>	<b>6,9</b>	<b>7.427</b>	<b>8.559</b>	<b>15,2</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.611)	(2.653)	(2.656)	(10.594)	(3.127)	(2.903)	(11,2)	(5.285)	(6.029)	(14,1)
Intangible assets		(824)	(1.862)	(1.209)	(5.602)	(718)	(7.983)	n.a.	(2.531)	(8.701)	n.a.
Property, plant and equipment		(1.826)	(1.937)	(1.879)	(7.674)	(2.444)	(2.166)	(18,6)	(3.858)	(4.610)	(19,5)
Spectrum investment		39	1.146	432	2.682	35	7.246	n.a.	1.104	7.282	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>		<b>1.320</b>	<b>1.904</b>	<b>893</b>	<b>4.939</b>	<b>1.228</b>	<b>1.301</b>	<b>(1,4)</b>	<b>2.142</b>	<b>2.530</b>	<b>18,1</b>

# DT GROUP

## PERSONNEL

AT REPORTING DATE	Note	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2016	2017	2017	prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		67.594	66.677	65.452	64.973	64.560	(413)	(0,6)	(3.034)	(4,5)
United States		43.541	44.148	44.820	42.925	43.566	641	1,5	25	0,1
Europe		47.224	46.576	46.808	47.378	47.610	232	0,5	386	0,8
Systems Solutions		37.191	37.342	37.472	37.839	37.801	(38)	(0,1)	610	1,6
Group Development		2.734	2.708	2.572	2.549	1.980	(569)	(22,3)	(754)	(27,6)
Group Headquarters & Group Services		22.536	21.804	21.216	20.884	20.618	(266)	(1,3)	(1.918)	(8,5)
<b>GROUP</b>		<b>220.821</b>	<b>219.254</b>	<b>218.341</b>	<b>216.548</b>	<b>216.135</b>	<b>(413)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(4.686)</b>	<b>(2,1)</b>
of which: Domestic		108.266	106.620	104.662	104.231	103.014	(1.217)	(1,2)	(5.252)	(4,9)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		17.789	16.656	15.999	15.871	15.846	(25)	(0,2)	(1.943)	(10,9)
of which: International		112.555	112.634	113.679	112.317	113.121	804	0,7	566	0,5

AVERAGE	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to	
		2016	2016	2016	2017	2017	prior year	
							abs.	%
Germany		67.680	66.800	66.009	65.040	64.539	(3.141)	(4,6)
United States		43.319	43.883	44.262	43.497	43.237	(82)	(0,2)
Europe		47.475	46.500	46.766	47.130	47.509	34	0,1
Systems Solutions		37.213	37.234	37.404	37.840	37.775	562	1,5
Group Development		2.749	2.713	2.594	2.599	1.989	(760)	(27,6)
Group Headquarters & Group Services		22.842	21.899	21.576	20.920	20.813	(2.029)	(8,9)
<b>GROUP</b>		<b>221.278</b>	<b>219.029</b>	<b>218.610</b>	<b>217.026</b>	<b>215.862</b>	<b>(5.416)</b>	<b>(2,4)</b>
of which: Domestic		108.703	106.785	105.607	104.342	103.167	(5.536)	(5,1)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		18.122	16.788	16.361	15.906	15.850	(2.272)	(12,5)
of which: International		112.575	112.244	113.003	112.684	112.695	120	0,1



# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q2 2016 1 €	Q3 2016 1 €	Q4 2016 1 €	FY 2016 1 €	Q1 2017 1 €	Q2 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,12935	1,11651	1,07782	1,10662	1,06469	1,08192
British pound (GBP)	0,78663	0,84983	0,86825	0,81965	0,86005	0,86026
Czech korunas (CZK)	27,03886	27,02924	27,02775	27,03349	27,02065	26,81334
Croatian kunas (HRK)	7,50410	7,49342	7,52327	7,53365	7,46718	7,45359
Hungarian forints (HUF)	313,28402	310,99477	309,38976	311,39281	309,09362	309,46069
Macedonian Denar (MKD)	61,61680	61,59835	61,57615	61,59350	61,56872	61,58923
Polish Zloty (PLN)	4,37031	4,33814	4,38094	4,36308	4,32077	4,27205
Romanian leu (RON)	4,49802	4,46495	4,50832	4,49035	4,52137	4,53608

## END OF PERIOD

	Jun. 30 2016 1 €	Sep. 30 2016 1 €	Dec. 31 2016 1 €	Mar. 31 2017 1 €	Jun. 30 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,11055	1,11640	1,05405	1,06830	1,14060
British pound (GBP)	0,82775	0,86160	0,85515	0,85580	0,87880
Czech korunas (CZK)	27,13050	27,02150	27,01943	27,02700	26,20650
Croatian kunas (HRK)	7,52885	7,52305	7,55583	7,43710	7,41075
Hungarian forints (HUF)	317,04500	309,86000	309,96987	307,89500	309,35000
Macedonian Denar (MKD)	61,58500	61,58000	61,57000	61,57000	62,53000
Polish Zloty (PLN)	4,43565	4,31830	4,41368	4,22070	4,22900
Romanian leu (RON)	4,52390	4,45380	4,54055	4,55275	4,55450

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

## GROUP

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operational	48 - 49

## EUROPE

Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	71
EBITDA reconciliation	72

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

## GHS

Financials	81
EBITDA reconciliation	82

## GLOSSARY

	84
--	----

## GERMANY

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>	1	5.348	5.485	5.565	21.784	5.397	5.371	0,4	10.733	10.768	0,3
<b>NET REVENUE</b>	1	5.010	5.134	5.210	20.415	5.069	5.036	0,5	10.072	10.105	0,3
<b>EBITDA</b>		2.078	2.095	2.013	8.237	2.070	2.100	1,1	4.129	4.170	1,0
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	0,2p	38,5	38,7	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(2,0)	(1.854)	(1.888)	(1,8)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.144	1.183	1.076	4.534	1.135	1.147	0,3	2.275	2.283	0,4
<b>CASH CAPEX</b>		885	1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	18,9	1.758	2.057	17,0
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		1.193	1.050	785	4.206	1.065	1.048	(12,2)	2.371	2.113	(10,9)

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		5.338	5.485	5.565	21.774	5.397	5.371	0,6	10.723	10.768	0,4
<b>NET REVENUE</b>		5.000	5.134	5.210	20.405	5.069	5.036	0,7	10.062	10.105	0,4
<b>EBITDA</b>		1.699	1.972	1.763	7.327	2.021	1.995	17,4	3.592	4.016	11,8
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	31,8	36,0	31,7	33,7	37,4	37,1	5,3p	33,5	37,3	3,8p
Depreciation, amortization and impairment losses		(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(2,0)	(1.854)	(1.888)	(1,8)
Profit (loss) from operations = EBIT		765	1.060	826	3.624	1.086	1.042	36,2	1.738	2.129	22,5
<b>CASH CAPEX</b>		885	1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	18,9	1.758	2.057	17,0
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		814	927	535	3.296	1.016	943	15,8	1.834	1.959	6,8

1 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

# GERMANY

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>0,6</b>	<b>10.723</b>	<b>10.768</b>	<b>0,4</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	<b>1</b>	<b>5.348</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.784</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>0,4</b>	<b>10.733</b>	<b>10.768</b>	<b>0,3</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		765	1.060	826	3.624	1.086	1.042	36,2	1.738	2.129	22,5
- Depreciation, amortization and impairment losses		(934)	(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(2,0)	(1.854)	(1.888)	(1,8)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.699</b>	<b>1.972</b>	<b>1.763</b>	<b>7.327</b>	<b>2.021</b>	<b>1.995</b>	<b>17,4</b>	<b>3.592</b>	<b>4.016</b>	<b>11,8</b>
EBITDA margin	%	31,8	36,0	31,7	33,7	37,4	37,1	5,3p	33,5	37,3	3,8p
- Special factors affecting EBITDA		(379)	(123)	(250)	(910)	(49)	(105)	72,3	(537)	(154)	71,3
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.078</b>	<b>2.095</b>	<b>2.013</b>	<b>8.237</b>	<b>2.070</b>	<b>2.100</b>	<b>1,1</b>	<b>4.129</b>	<b>4.170</b>	<b>1,0</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	38,9	38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	0,2p	38,5	38,7	0,2p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(379)</b>	<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>(105)</b>	<b>72,3</b>	<b>(537)</b>	<b>(154)</b>	<b>71,3</b>
- of which personnel		(355)	(117)	(238)	(854)	(37)	(54)	84,8	(499)	(91)	81,8
- of which other		(24)	(6)	(12)	(56)	(12)	(51)	n.a.	(38)	(63)	(65,8)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(379)</b>	<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>(105)</b>	<b>72,3</b>	<b>(537)</b>	<b>(154)</b>	<b>71,3</b>
- of which personnel		(355)	(117)	(238)	(854)	(37)	(54)	84,8	(499)	(91)	81,8
- of which other		(24)	(6)	(12)	(56)	(12)	(51)	n.a.	(38)	(63)	(65,8)

1 Q2/16 Special factors related to settlement agreements.

# GERMANY

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000) 1	19.971	19.873	19.786	19.648	19.477	(2,5)
retail IP-based	('000) 1	7.958	8.435	9.042	9.801	10.351	30,1
Broadband	('000) 1	12.770	12.835	12.922	12.989	13.035	2,1
Fiber	('000) 1,2	3.577	3.857	4.250	4.693	5.033	40,7
TV (incl. IPTV, SAT)	1	2.777	2.818	2.879	2.955	3.024	8,9
ULLs	('000) 1	7.648	7.431	7.195	6.952	6.723	(12,1)
Wholesale bundled	('000) 1	192	179	165	148	125	(34,9)
Wholesale unbundled	('000) 1	3.621	3.905	4.212	4.554	4.855	34,1
Fiber	('000)	2.028	2.274	2.555	2.887	3.169	56,3
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>	<b>3</b>						
Total	('000)	41.138	41.461	41.849	42.114	42.011	2,1
- contract	('000)	24.096	24.705	25.219	25.270	25.084	4,1
- prepaid	('000)	17.042	16.756	16.630	16.844	16.927	(0,7)

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	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>0,6</b>	<b>10.723</b>	<b>10.768</b>	<b>0,4</b>
<b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>		<b>2.420</b>	<b>2.394</b>	<b>2.434</b>	<b>9.659</b>	<b>2.392</b>	<b>2.385</b>	<b>(1,4)</b>	<b>4.830</b>	<b>4.777</b>	<b>(1,1)</b>
of which Fixed Revenues		1.753	1.745	1.739	6.992	1.734	1.722	(1,8)	3.507	3.457	(1,4)
Voice only revenues		450	439	429	1.776	420	409	(9,1)	908	830	(8,6)
Broadband revenues		995	994	993	3.976	986	979	(1,6)	1.988	1.965	(1,2)
TV revenues		308	312	317	1.240	328	334	8,4	611	662	8,3
of which Variable Revenues		225	216	213	880	198	191	(15,1)	451	390	(13,5)
of which Revenues from add-on options		49	48	48	196	46	46	(6,1)	100	92	(8,0)
thereof revenues from voice centric options		16	15	14	62	14	13	(18,8)	33	27	(18,2)
thereof revenues from broadband centric options		17	16	16	66	16	15	(11,8)	34	31	(8,8)
thereof revenues from TV centric options		17	17	17	68	17	17	0,0	34	34	0,0
of which Revenues from devices (fixed line)		115	121	124	478	127	131	13,9	233	258	10,7
thereof revenues from sale of devices and accessories (Fixed line)		29	33	33	127	32	33	13,8	61	64	4,9
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.887</b>	<b>2.054</b>	<b>2.072</b>	<b>7.955</b>	<b>1.972</b>	<b>1.950</b>	<b>3,3</b>	<b>3.830</b>	<b>3.922</b>	<b>2,4</b>
of which Service Revenues		1.656	1.697	1.667	6.669	1.635	1.669	0,8	3.305	3.305	0,0
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>	<b>1</b>	<b>855</b>	<b>850</b>	<b>855</b>	<b>3.407</b>	<b>848</b>	<b>852</b>	<b>(0,4)</b>	<b>1.702</b>	<b>1.700</b>	<b>(0,1)</b>
of which access full ULL		258	246	238	1.007	231	222	(14,0)	523	453	(13,4)
of which bundled and unbundled access line		239	226	239	903	257	267	11,7	438	524	19,6
<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>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>50</b>	<b>49</b>	<b>52</b>	<b>205</b>	<b>49</b>	<b>47</b>	<b>(6,0)</b>	<b>103</b>	<b>96</b>	<b>(6,8)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>126</b>	<b>137</b>	<b>151</b>	<b>546</b>	<b>136</b>	<b>136</b>	<b>7,9</b>	<b>257</b>	<b>273</b>	<b>6,2</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.338</b>	<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>0,6</b>	<b>10.723</b>	<b>10.768</b>	<b>0,4</b>
Consumer		2.863	2.967	2.988	11.739	2.918	2.878	0,5	5.785	5.796	0,2
Business customers		1.451	1.489	1.537	5.923	1.465	1.473	1,5	2.898	2.937	1,3
Wholesale	1	941	933	938	3.742	926	928	(1,4)	1.871	1.854	(0,9)
Others	1	83	96	102	370	88	92	10,8	169	181	7,1

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

# GERMANY

## MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	<b>Q2 2017</b>	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>0,5p</b>
- contract	(%)	1,7	1,4	1,6	1,6	1,9	2,3	0,6p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>(€)</b>	<b>76</b>	<b>73</b>	<b>81</b>	<b>78</b>	<b>73</b>	<b>75</b>	<b>(1,3)</b>
- contract	(€) 1	109	96	112	110	106	107	(1,8)
- prepaid	(€) 1	13	17	14	15	9	11	(15,4)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>(€)</b>	<b>302</b>	<b>238</b>	<b>275</b>	<b>266</b>	<b>254</b>	<b>263</b>	<b>(12,9)</b>
<b>ARPU</b>		<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>
- contract	(€)	21	21	20	21	20	20	(4,8)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>90</b>	<b>89</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>(1,1)</b>
- contract	(min)	141	140	137	139	138	138	(2,1)

1 Shift by Contract/Prepaid in Q1/17 and Q2/17 based on a booking correction



# 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

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

2 up to two MultiSIM bookable.

# GERMANY

## Magenta Mobil Premium

Premium PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	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)

<b>DOUBLE PLAY VIA WIRELESS</b> <sup>1 in €</sup>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
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>			
START TV		2.00 <sup>3</sup>	
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 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 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); Start TV for free for the first 12 months

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	30.94
	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			
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

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	entfallen	0.26	entfallen
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	entfallen	0.35	entfallen
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

## GROUP

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operationals	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48 - 49

## EUROPE

Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	71
EBITDA reconciliation	72

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

## GHS

Financials	81
EBITDA reconciliation	82

## GLOSSARY

	84
--	----

# UNITED STATES

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.012</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>8.195</b>	<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.011</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>2.640</b>	<b>21,5</b>	<b>4.080</b>	<b>5.025</b>	<b>23,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	2,1p	25,5	27,6	2,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(0,5)	(2.614)	(2.695)	(3,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		870	841	972	3.279	999	1.332	53,1	1.466	2.331	59,0
<b>CASH CAPEX</b>	<b>2</b>	<b>1.211</b>	<b>1.042</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.409</b>	<b>1.216</b>	<b>0,4</b>	<b>2.411</b>	<b>2.625</b>	<b>8,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	<b>2</b>	<b>961</b>	<b>1.114</b>	<b>1.579</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>1.423</b>	<b>48,1</b>	<b>1.669</b>	<b>2.400</b>	<b>43,8</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.012</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>8.195</b>	<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.011</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.123</b>	<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>2.635</b>	<b>24,1</b>	<b>4.391</b>	<b>5.025</b>	<b>14,4</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	25,9	27,1	24,7	26,6	26,6	28,5	2,6p	27,4	27,6	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(0,5)	(2.614)	(2.695)	(3,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		821	926	982	3.685	1.003	1.328	61,8	1.777	2.331	31,2
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.251</b>	<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>8.463</b>	<b>n.a.</b>	<b>3.007</b>	<b>9.905</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>872</b>	<b>570</b>	<b>1.158</b>	<b>3.112</b>	<b>948</b>	<b>(5.828)</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.384</b>	<b>(4.880)</b>	<b>n.a.</b>

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

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 40mn in Q2/16, EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16, EUR 33mn in Q1/17 and EUR 7.247mn in Q2/17

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.012</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		821	926	982	3.685	1.003	1.328	61,8	1.777	2.331	31,2
- Depreciation, amortization and impairment losses		(1.302)	(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(0,5)	(2.614)	(2.695)	(3,1)
<b>= EBITDA</b>		<b>2.123</b>	<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>2.635</b>	<b>24,1</b>	<b>4.391</b>	<b>5.025</b>	<b>14,4</b>
EBITDA margin	%	25,9	27,1	24,7	26,6	26,6	28,5	2,6p	27,4	27,6	0,2p
- Special factors affecting EBITDA		(49)	85	10	406	4	(4)	91,8	311	0	(100,0)
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>2.640</b>	<b>21,5</b>	<b>4.080</b>	<b>5.025</b>	<b>23,2</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	2,1p	25,5	27,6	2,1p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(49)</b>	<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>	<b>(4)</b>	<b>311</b>	<b>0</b>
- of which personnel		(2)	(1)	(1)	(11)	(1)	(4)	(9)	(5)
- of which other		(47)	86	11	417	5	0	320	5
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(49)</b>	<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>	<b>(4)</b>	<b>311</b>	<b>0</b>
- of which personnel		(2)	(1)	(1)	(11)	(1)	(4)	(9)	(5)
- of which other		(47)	86	11	417	5	0	320	5

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

# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>67.384</b>	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>69.562</b>	<b>3,2</b>	<b>67.384</b>	<b>69.562</b>	<b>3,2</b>
Branded postpaid	('000)	33.626	33.230	34.427	34.427	35.341	36.158	7,5	33.626	36.158	7,5
Branded prepay	('000)	18.914	19.272	19.813	19.813	20.199	20.293	7,3	18.914	20.293	7,3
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>52.540</b>	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>56.451</b>	<b>7,4</b>	<b>52.540</b>	<b>56.451</b>	<b>7,4</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>5</b>	<b>14.844</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>13.111</b>	<b>(11,7)</b>	<b>14.844</b>	<b>13.111</b>	<b>(11,7)</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.881</b>	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>1.333</b>	<b>(29,1)</b>	<b>4.102</b>	<b>2.475</b>	<b>(39,7)</b>
Branded postpaid		890	969	1.197	4.097	914	817	(8,2)	1.931	1.731	(10,4)
Branded prepay	('000)	476	684	541	2.508	386	94	(80,3)	1.283	480	(62,6)
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.366</b>	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>911</b>	<b>(33,3)</b>	<b>3.214</b>	<b>2.211</b>	<b>(31,2)</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>515</b>	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>422</b>	<b>(18,1)</b>	<b>888</b>	<b>264</b>	<b>(70,3)</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>											
- Branded postpaid	(%)	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	(0,1)	1,4	1,3	(0,1)p
- Branded prepay	(%)	3,9	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	0,0	3,9	4,0	0,1p
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>8.196</b>	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>12,7</b>	<b>16.012</b>	<b>18.218</b>	<b>13,8</b>
Service revenue	(€ million)	1	5.982	6.258	6.602	24.712	6.783	11,4	11.852	13.448	13,5
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>2.172</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>26,40</b>	<b>4.080</b>	<b>5.025</b>	<b>23,2</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	2,1p	25,5	27,6	2,1p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	36,3	34,5	35,2	34,6	35,2	39,6	3,3p	34,4	37,4	3,0p
<b>ARPU</b>											
- Branded postpaid	(€)	39	40	42	40	42	40	2,6	39	41	5,1
- Branded prepay	(€)	33	34	35	34	36	35	6,1	33	35	6,1
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>4,0p</b>	<b>59</b>	<b>62</b>	<b>3,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>1.251</b>	<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>8.463</b>	<b>n.a.</b>	<b>3.007</b>	<b>9.905</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>1.211</b>	<b>1.042</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.216</b>	<b>0,4</b>	<b>2.411</b>	<b>2.625</b>	<b>8,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>961</b>	<b>1.114</b>	<b>1.579</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>1.423</b>	<b>1.669</b>	<b>2.400</b>	<b>43,8</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 49mn in Q2/16, EUR (85mn) in Q3/16, EUR (10mn) in Q4/16, EUR (4mn) in Q1/17 and EUR 4mn in Q2/17.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 40mn in Q2/16, EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16, EUR 33mn in Q1/17 and EUR 7.247mn in Q2/17.

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.

5 T-Mobile US believes current and future regulatory changes have made the Lifeline program offered by T-Mobile US wholesale partners uneconomical. T-Mobile US will continue to support the wholesale partners offering the Lifeline program, but have excluded the Lifeline customers from the reported wholesale subscriber base resulting in a removal of 4,368 thousand reported wholesale customers as of the beginning of the second quarter of 2017.

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	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>67.384</b>	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>69.562</b>	<b>3,2</b>	<b>67.384</b>	<b>69.562</b>	<b>3,2</b>	
Branded postpaid	('000)	33.626	33.230	34.427	34.427	35.341	36.158	7,5	33.626	36.158	7,5	
Branded prepay	('000)	18.914	19.272	19.813	19.813	20.199	20.293	7,3	18.914	20.293	7,3	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>52.540</b>	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>56.451</b>	<b>7,4</b>	<b>52.540</b>	<b>56.451</b>	<b>7,4</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	5	<b>14.844</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>13.111</b>	<b>(11,7)</b>	<b>14.844</b>	<b>13.111</b>	<b>(11,7)</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.881</b>	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>1.333</b>	<b>(29,1)</b>	<b>4.102</b>	<b>2.475</b>	<b>(39,7)</b>	
Branded postpaid		890	969	1.197	4.097	914	817	(8,2)	1.931	1.731	(10,4)	
Branded prepay	('000)	476	684	541	2.508	386	94	(80,3)	1.283	480	(62,6)	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.366</b>	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>911</b>	<b>(33,3)</b>	<b>3.214</b>	<b>2.211</b>	<b>(31,2)</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>515</b>	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>422</b>	<b>(18,1)</b>	<b>888</b>	<b>264</b>	<b>(70,3)</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>												
- Branded postpaid	(%)	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	(0,1)	1,4	1,3	(0,1p)	
- Branded prepay	(%)	3,9	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	0,0	3,9	4,0	0,1p	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>9.256</b>	<b>9.244</b>	<b>10.175</b>	<b>37.294</b>	<b>9.563</b>	<b>10.151</b>	<b>9,7</b>	<b>17.875</b>	<b>19.714</b>	<b>10,3</b>	
Service revenue	(USD million)	1	6.756	6.985	7.115	27.328	7.221	7.329	8,5	13.228	14.550	10,0
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>2</b>	<b>2.453</b>	<b>2.406</b>	<b>2.502</b>	<b>9.465</b>	<b>2.540</b>	<b>2.899</b>	<b>18,2</b>	<b>4.557</b>	<b>5.439</b>	<b>19,4</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	26,5	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	2,1p	25,5	27,6	2,1p	
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	36,3	34,4	35,2	34,6	35,2	39,6	3,3p	34,4	37,4	3,0p	
<b>BLENDED ARPU</b>												
- Branded postpaid	(USD)	44	45	45	44	45	44	0,0	44	44	0,0	
- Branded prepay	(USD)	37	38	38	38	38	38	2,7	37	38	2,7	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>4,0p</b>	<b>59</b>	<b>62</b>	<b>3,0p</b>	
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.413</b>	<b>1.867</b>	<b>1.275</b>	<b>6.488</b>	<b>1.534</b>	<b>9.334</b>	<b>n.a.</b>	<b>3.346</b>	<b>10.868</b>	<b>n.a.</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.368</b>	<b>1.161</b>	<b>812</b>	<b>1.498</b>	<b>1.330</b>	<b>(2,8)</b>	<b>2.690</b>	<b>2.828</b>	<b>5,1</b>	
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.085</b>	<b>1.245</b>	<b>4.802</b>	<b>1.042</b>	<b>1.569</b>	<b>44,6</b>	<b>1.867</b>	<b>2.611</b>	<b>39,9</b>	

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

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

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

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 45mn in Q2/16, USD 706mn in Q3/16, USD 463mn in Q4/16, USD 36mn in Q1/17 and USD 8.004mn in Q2/17.

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.

5 T-Mobile US believes current and future regulatory changes have made the Lifeline program offered by T-Mobile US wholesale partners uneconomical. T-Mobile US will continue to support the wholesale partners offering the Lifeline program, but have excluded the Lifeline customers from the reported wholesale subscriber base resulting in a removal of 4,368 thousand reported wholesale customers as of the beginning of the second quarter of 2017.

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operationals	32
Additional information	33
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48 - 49
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	71
EBITDA reconciliation	72
<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84

## EUROPE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2,4</b>	<b>5.558</b>	<b>5.641</b>	<b>1,5</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.704</b>	<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>2.772</b>	<b>2,5</b>	<b>5.399</b>	<b>5.467</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>968</b>	<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>947</b>	<b>(2,2)</b>	<b>1.899</b>	<b>1.836</b>	<b>(3,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	(1,5p)	34,2	32,5	(1,7p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(581)	(591)	(659)	(2.405)	(553)	(557)	4,1	(1.155)	(1.110)	3,9
Profit (loss) from operations = EBIT	<b>2</b>	387	446	271	1.461	336	390	0,8	744	726	(2,4)
<b>CASH CAPEX</b>	<b>3</b>	<b>372</b>	<b>360</b>	<b>411</b>	<b>1.598</b>	<b>473</b>	<b>403</b>	<b>8,3</b>	<b>827</b>	<b>876</b>	<b>5,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>596</b>	<b>677</b>	<b>519</b>	<b>2.268</b>	<b>416</b>	<b>544</b>	<b>(8,7)</b>	<b>1.072</b>	<b>960</b>	<b>(10,4)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2,4</b>	<b>5.558</b>	<b>5.641</b>	<b>1,5</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.704</b>	<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>2.772</b>	<b>2,5</b>	<b>5.399</b>	<b>5.467</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>955</b>	<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>913</b>	<b>(4,4)</b>	<b>1.864</b>	<b>1.791</b>	<b>(3,9)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	34,2	35,0	29,8	32,9	31,5	31,9	(2,3p)	33,5	31,7	(1,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(581)	(591)	(843)	(2.589)	(553)	(557)	4,1	(1.155)	(1.110)	3,9
Profit (loss) from operations = EBIT		373	424	51	1.184	324	357	(4,3)	709	681	(3,9)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>371</b>	<b>876</b>	<b>413</b>	<b>2.600</b>	<b>475</b>	<b>403</b>	<b>8,6</b>	<b>1.311</b>	<b>878</b>	<b>(33,0)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>584</b>	<b>139</b>	<b>481</b>	<b>1.173</b>	<b>402</b>	<b>510</b>	<b>(12,7)</b>	<b>553</b>	<b>913</b>	<b>65,1</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 13mn in Q2/16, EUR 22mn in Q3/16, EUR 36mn in Q4/16, EUR 12mn in Q1/17 and EUR 33mn in Q2/17.

2 Special factors affecting EBIT: EUR 13mn in Q2/16 (thereof EUR 13mn resulting from EBITDA), EUR 22mn in Q3/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA), 220mn EUR in Q4/16 (thereof 36mn EUR resulting from EBITDA), EUR 12mn EUR in Q1/17 (thereof EUR 12mn EUR resulting from EBITDA) and EUR 33mn in Q2/17 (thereof EUR 33mn resulting from EBITDA).

3 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	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2,4</b>	<b>5.558</b>	<b>5.641</b>	<b>1,5</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.794</b>	<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2,4</b>	<b>5.558</b>	<b>5.641</b>	<b>1,5</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		373	424	51	1.184	324	357	(4,3)	709	681	(3,9)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(581)	(591)	(843)	(2.589)	(553)	(557)	4,1	(1.155)	(1.110)	3,9
<b>= EBITDA</b>		<b>955</b>	<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>913</b>	<b>(4,4)</b>	<b>1.864</b>	<b>1.791</b>	<b>(3,9)</b>
EBITDA margin	%	34,2	35,0	29,8	32,9	31,5	31,9	(2,3p)	33,5	31,7	(1,8p)
- Special factors affecting EBITDA		(13)	(22)	(36)	(93)	(12)	(33)	n.a.	(35)	(45)	(28,6)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>968</b>	<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>947</b>	<b>(2,2)</b>	<b>1.899</b>	<b>1.836</b>	<b>(3,3)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	34,6	35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	(1,5p)	34,2	32,5	(1,7p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(13)</b>	<b>(22)</b>	<b>(36)</b>	<b>(93)</b>	<b>(12)</b>	<b>(33)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(35)</b>	<b>(45)</b>	<b>(28,6)</b>
- of which personnel		(12)	(39)	(21)	(100)	(11)	(13)	(8,3)	(40)	(24)	40,0
- of which other		(1)	18	(15)	7	0	(21)	n.a.	5	(21)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(13)</b>	<b>(22)</b>	<b>(220)</b>	<b>(277)</b>	<b>(12)</b>	<b>(33)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(35)</b>	<b>(45)</b>	<b>(28,6)</b>
- of which personnel		(12)	(39)	(21)	(100)	(11)	(13)	(8,3)	(40)	(24)	40,0
- of which other		(1)	18	(199)	(177)	0	(21)	n.a.	5	(21)	n.a.

# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>702</b>	<b>745</b>	<b>752</b>	<b>2.883</b>	<b>690</b>	<b>693</b>	<b>(1,3)</b>	<b>1.386</b>	<b>1.383</b>	<b>(0,2)</b>
- of which Fixed network		459	479	503	1.890	471	454	(1,1)	908	925	1,9
- of which Mobile communications		291	319	307	1.194	274	293	0,7	568	566	(0,4)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>268</b>	<b>300</b>	<b>286</b>	<b>1.120</b>	<b>266</b>	<b>273</b>	<b>1,9</b>	<b>535</b>	<b>539</b>	<b>0,7</b>
- of which Fixed network		163	176	172	676	171	166	1,8	328	337	2,7
- of which Mobile communications		97	114	100	403	87	100	3,1	189	187	(1,1)
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>38,2</b>	<b>40,3</b>	<b>38,0</b>	<b>38,8</b>	<b>38,6</b>	<b>39,4</b>	<b>1,2p</b>	<b>38,6</b>	<b>39,0</b>	<b>0,4p</b>
- of which Fixed network	<b>%</b>	35,5	36,7	34,2	35,8	36,3	36,6	1,1p	36,1	36,4	0,3p
- of which Mobile communications	<b>%</b>	33,3	35,7	32,6	33,8	31,8	34,1	0,8p	33,3	33,0	(0,3p)
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>99</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>375</b>	<b>102</b>	<b>123</b>	<b>24,2</b>	<b>187</b>	<b>225</b>	<b>20,3</b>
- of which Fixed network		50	62	53	221	64	71	42,0	106	135	27,4
- of which Mobile communications		47	28	37	142	38	51	8,5	78	89	14,1
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>169</b>	<b>206</b>	<b>191</b>	<b>745</b>	<b>164</b>	<b>150</b>	<b>(11,2)</b>	<b>348</b>	<b>314</b>	<b>(9,8)</b>
- of which Fixed network		113	114	119	455	107	95	(15,9)	222	202	(9,0)
- of which Mobile communications		50	86	63	261	49	49	(2,0)	111	98	(11,7)

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

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.576	2.569	2.564	2.564	2.547	2.539	(1,4)	2.576	2.539	(1,4)
- IP	('000)	302	437	607	607	759	937	n.a.	302	937	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.573	1.603	1.633	1.633	1.653	1.680	6,8	1.573	1.680	6,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	457	476	497	497	499	501	9,6	457	501	9,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	38	43	49	49	56	67	76,3	38	67	76,3
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.063	2.061	2.091	2.091	2.108	2.111	2,3	2.063	2.111	2,3
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	234	258	230	944	218	236	0,9	456	454	(0,4)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>7.610</b>	<b>7.666</b>	<b>7.725</b>	<b>7.725</b>	<b>7.733</b>	<b>7.737</b>	<b>1,7</b>	<b>7.610</b>	<b>7.737</b>	<b>1,7</b>
- contract	('000)	2.226	2.225	2.218	2.218	2.226	2.224	(0,1)	2.226	2.224	(0,1)
- prepaid	('000)	5.384	5.442	5.507	5.507	5.507	5.513	2,4	5.384	5.513	2,4
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>133</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>326</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>(97,0)</b>	<b>211</b>	<b>12</b>	<b>(94,3)</b>
- contract	('000)	(5)	(2)	(6)	(31)	8	(2)	60,0	(23)	6	n.a.
- prepaid	('000)	138	58	65	357	0	6	(95,7)	234	6	(97,4)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>0,6p</b>	<b>1,6</b>	<b>1,9</b>	<b>0,3p</b>
- contract	(%)	1,4	1,3	1,4	1,4	1,2	1,3	(0,1p)	1,5	1,3	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>(8,3)</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>8,3</b>
- contract	€	62	61	63	63	73	69	11,3	64	71	10,9
- prepaid	€	2	2	2	2	4	3	50,0	2	3	50,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>35</b>	<b>(2,8)</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>2,6</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	25	27	24	25	23	25	0,0	24	24	0,0
- prepaid	€	4	5	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>5p</b>	<b>29</b>	<b>33</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>282</b>	<b>278</b>	<b>273</b>	<b>276</b>	<b>263</b>	<b>276</b>	<b>(2,1)</b>	<b>276</b>	<b>270</b>	<b>(2,2)</b>
- contract	(min)	452	451	441	442	421	441	(2,4)	438	431	(1,6)

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>(2,5)</b>	<b>476</b>	<b>466</b>	<b>(2,1)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>(2,5)</b>	<b>476</b>	<b>466</b>	<b>(2,1)</b>
- Fixed network		135	136	159	557	127	133	(6,7)	263	260	(7,6)
- Mobile communications		107	107	108	428	104	103	(3,7)	213	206	(3,3)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>242</b>	<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>(2,5)</b>	<b>476</b>	<b>466</b>	<b>(2,1)</b>
- of which Consumer		152	152	152	608	144	144	(5,3)	306	288	(5,9)
- of which Business		56	54	81	240	49	41	(26,8)	107	82	(23,4)
<b>EBITDA</b>	1	<b>37</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>175</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>5,4</b>	<b>76</b>	<b>76</b>	<b>0,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>15,3</b>	<b>21,9</b>	<b>17,2</b>	<b>17,8</b>	<b>16,1</b>	<b>16,5</b>	<b>1,2p</b>	<b>16,0</b>	<b>16,3</b>	<b>0,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>29</b>	<b>30</b>	<b>24</b>	<b>117</b>	<b>48</b>	<b>36</b>	<b>24,1</b>	<b>63</b>	<b>85</b>	<b>34,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>8</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>58</b>	<b>(11)</b>	<b>3</b>	<b>(62,5)</b>	<b>13</b>	<b>(9)</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 5mn in Q2/16, EUR 1mn in Q3/16 and EUR 8mn in Q2/17.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.029	1.998	1.969	1.969	1.937	1.922	(5,3)	2.029	1.922	(5,3)
- IP	('000)	437	467	493	493	520	562	28,6	437	562	28,6
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.204	1.198	1.194	1.194	1.186	1.191	(1,1)	1.204	1.191	(1,1)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.461	1.461	1.464	1.464	1.457	1.471	0,7	1.461	1.471	0,7
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	81	83	80	326	78	80	(1,2)	162	158	(2,5)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.909</b>	<b>5.869</b>	<b>5.722</b>	<b>5.722</b>	<b>5.428</b>	<b>5.278</b>	<b>(10,7)</b>	<b>5.909</b>	<b>5.278</b>	<b>(10,7)</b>
- contract	('000)	1.956	1.966	2.007	2.007	2.024	2.047	4,7	1.956	2.047	4,7
- prepaid	('000)	3.953	3.903	3.715	3.715	3.403	3.231	(18,3)	3.953	3.231	(18,3)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(25)</b>	<b>(40)</b>	<b>(147)</b>	<b>(270)</b>	<b>(294)</b>	<b>(149)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(83)</b>	<b>(444)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	33	10	41	114	17	23	(30,3)	63	40	(36,5)
- prepaid	('000)	(58)	(50)	(188)	(384)	(312)	(172)	n.a.	(146)	(484)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>0,3p</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>0,3p</b>
- contract	(%)	1,5	1,5	1,6	1,6	1,8	1,4	(0,1p)	1,6	1,6	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>75,0</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>20,0</b>
- contract	€	35	27	34	35	27	58	65,7	39	41	5,1
- prepaid	€	0	1	1	1	1	0	n.a.	1	1	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>(30,0)</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>(18,8)</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>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	9	9	9	9	8	9	0,0	9	9	0,0
- prepaid	€	3	3	2	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>3p</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>292</b>	<b>281</b>	<b>284</b>	<b>290</b>	<b>286</b>	<b>293</b>	<b>0,3</b>	<b>298</b>	<b>289</b>	<b>(3,0)</b>
- contract	(min)	428	409	415	421	402	401	(6,3)	431	401	(7,0)

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>11,3</b>	<b>811</b>	<b>869</b>	<b>7,2</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>11,3</b>	<b>811</b>	<b>869</b>	<b>7,2</b>
- Fixed network		187	187	217	787	198	222	18,7	382	420	9,9
- Mobile communications		220	227	229	885	217	232	5,5	429	449	4,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>408</b>	<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>11,3</b>	<b>811</b>	<b>869</b>	<b>7,2</b>
- of which Consumer		235	238	247	948	239	248	5,5	463	487	5,2
- of which Business		134	138	166	577	143	170	26,9	273	313	14,7
<b>EBITDA</b>	1	<b>144</b>	<b>145</b>	<b>124</b>	<b>539</b>	<b>109</b>	<b>141</b>	<b>(2,1)</b>	<b>270</b>	<b>250</b>	<b>(7,4)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>35,3</b>	<b>34,9</b>	<b>27,7</b>	<b>32,2</b>	<b>26,3</b>	<b>31,1</b>	<b>(4,2p)</b>	<b>33,3</b>	<b>28,8</b>	<b>(4,5p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>66</b>	<b>61</b>	<b>81</b>	<b>279</b>	<b>69</b>	<b>58</b>	<b>(12,1)</b>	<b>137</b>	<b>127</b>	<b>(7,3)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>78</b>	<b>84</b>	<b>43</b>	<b>260</b>	<b>40</b>	<b>83</b>	<b>6,4</b>	<b>133</b>	<b>123</b>	<b>(7,5)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/16, EUR 2mn in Q1/17 and EUR 2mn in Q2/17.



# HUNGARY

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.655	1.650	1.629	1.629	1.630	1.637	(1,1)	1.655	1.637	(1,1)
- IP	('000)	1.428	1.506	1.583	1.583	1.587	1.597	11,8	1.428	1.597	11,8
Broadband Access Lines Retail	('000) 1	1.003	1.014	1.011	1.011	1.026	1.047	4,4	1.003	1.047	4,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000) 1	971	979	969	969	985	1.006	3,6	971	1.006	3,6
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	16	15	14	14	13	13	(18,8)	16	13	(18,8)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	9	8	7	7	6	6	(33,3)	9	6	(33,3)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	12	12	12	12	11	20	66,7	12	20	66,7
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	176	179	177	706	175	180	2,3	350	355	1,4
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.344</b>	<b>5.301</b>	<b>5.332</b>	<b>5.332</b>	<b>5.304</b>	<b>5.390</b>	<b>0,9</b>	<b>5.344</b>	<b>5.390</b>	<b>0,9</b>
- contract	('000)	3.110	3.122	3.155	3.155	3.188	3.327	7,0	3.110	3.327	7,0
- prepaid	('000)	2.234	2.179	2.177	2.177	2.116	2.063	(7,7)	2.234	2.063	(7,7)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(27)</b>	<b>(43)</b>	<b>31</b>	<b>(172)</b>	<b>(28)</b>	<b>86</b>	<b>n.a.</b>	<b>(160)</b>	<b>58</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	10	12	33	52	33	139	n.a.	7	172	n.a.
- prepaid	('000)	(37)	(55)	(2)	(224)	(61)	(53)	(43,2)	(167)	(114)	31,7
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	(0,1p)	0,9	0,7	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>(40,0)</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>(10,5)</b>
- contract	€	45	44	46	44	44	18	(60,0)	42	27	(35,7)
- prepaid	€	6	5	6	5	5	3	(50,0)	4	4	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>56</b>	<b>57</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>68</b>	<b>29</b>	<b>(48,2)</b>	<b>56</b>	<b>47</b>	<b>(16,1)</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>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	16	16	16	16	16	16	0,0	16	16	0,0
- prepaid	€	4	4	4	4	3	4	0,0	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>4p</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>201</b>	<b>199</b>	<b>200</b>	<b>197</b>	<b>201</b>	<b>212</b>	<b>5,5</b>	<b>194</b>	<b>206</b>	<b>6,2</b>
- contract	(min)	309	298	304	300	300	307	(0,6)	298	304	2,0

<sup>1</sup> The Q4/16 numbers are including 19k disconnections in BB and 22k disconnections in TV.

# POLAND

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>9,9</b>	<b>721</b>	<b>742</b>	<b>2,9</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>9,9</b>	<b>721</b>	<b>742</b>	<b>2,9</b>
- Fixed network		24	25	25	99	25	25	4,2	49	50	2,0
- Mobile communications		319	347	368	1.388	339	352	10,3	673	692	2,8
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>344</b>	<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>9,9</b>	<b>721</b>	<b>742</b>	<b>2,9</b>
- of which Consumer		197	201	217	812	206	207	5,1	394	413	4,8
- of which Business		126	129	138	516	122	129	2,4	250	251	0,4
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>100</b>	<b>125</b>	<b>136</b>	<b>482</b>	<b>100</b>	<b>125</b>	<b>25,0</b>	<b>220</b>	<b>224</b>	<b>1,8</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>29,1</b>	<b>33,5</b>	<b>34,5</b>	<b>32,4</b>	<b>27,5</b>	<b>33,1</b>	<b>4,0p</b>	<b>30,5</b>	<b>30,2</b>	<b>(0,3p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>34</b>	<b>493</b>	<b>70</b>	<b>1.143</b>	<b>76</b>	<b>34</b>	<b>0,0</b>	<b>581</b>	<b>111</b>	<b>(80,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>66</b>	<b>(368)</b>	<b>66</b>	<b>(661)</b>	<b>24</b>	<b>91</b>	<b>37,9</b>	<b>(361)</b>	<b>113</b>	<b>n.a.</b>

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

# POLAND

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

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000) 2	18	20	20	20	33	31	72,2	18	31	72,2
- IP	('000)	2	2	2	2	2	1	(50,0)	2	1	(50,0)
Broadband Access Lines Retail	('000) 2	10	10	10	10	20	18	80,0	10	18	80,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	5	5	5	5	0	0	(100,0)	5	0	(100,0)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	220	235	246	945	217	227	3,2	464	445	(4,1)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>11.635</b>	<b>11.221</b>	<b>10.634</b>	<b>10.634</b>	<b>10.229</b>	<b>10.251</b>	<b>(11,9)</b>	<b>11.635</b>	<b>10.251</b>	<b>(11,9)</b>
- contract	('000)	6.516	6.541	6.612	6.612	6.696	6.741	3,5	6.516	6.741	3,5
- prepaid	('000) 1	5.119	4.680	4.022	4.022	3.533	3.510	(31,4)	5.119	3.510	(31,4)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(186)</b>	<b>(414)</b>	<b>(587)</b>	<b>(1.422)</b>	<b>(405)</b>	<b>21</b>	<b>n.a.</b>	<b>(421)</b>	<b>(383)</b>	<b>9,0</b>
- contract	('000)	(3)	25	70	43	84	45	n.a.	(53)	129	n.a.
- prepaid	('000)	(183)	(440)	(657)	(1.465)	(489)	(24)	86,9	(368)	(513)	(39,4)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>2,0</b>	<b>(1,3p)</b>	<b>3,4</b>	<b>2,6</b>	<b>(0,8p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,2	1,4	1,2	1,3	1,1	0,0p	1,1	1,2	0,1p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>(66,7)</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	€	27	16	15	21	12	3	(88,9)	29	7	(75,9)
- prepaid	€	1	1	4	2	2	2	100,0	1	2	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>(3)</b>	<b>(5)</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>(4)</b>	<b>n.a.</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>16,7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	9	10	11	10	10	10	11,1	10	10	0,0
- prepaid	€	2	2	2	2	2	3	50,0	2	3	50,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>2p</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>213</b>	<b>215</b>	<b>232</b>	<b>216</b>	<b>246</b>	<b>248</b>	<b>16,4</b>	<b>209</b>	<b>247</b>	<b>18,2</b>
- contract	(min)	334	327	338	331	340	330	(1,2)	330	335	1,5

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	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>6,0</b>	<b>462</b>	<b>485</b>	<b>5,0</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>6,0</b>	<b>462</b>	<b>485</b>	<b>5,0</b>
- Fixed network		51	52	66	220	54	59	15,7	102	113	10,8
- Mobile communications		182	187	192	739	182	189	3,8	360	372	3,3
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>234</b>	<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>6,0</b>	<b>462</b>	<b>485</b>	<b>5,0</b>
- of which Consumer		117	120	124	474	117	121	3,4	230	238	3,5
- of which Business		105	106	119	433	104	111	5,7	208	215	3,4
<b>EBITDA</b>	1	<b>100</b>	<b>103</b>	<b>98</b>	<b>400</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0,0</b>	<b>199</b>	<b>200</b>	<b>0,5</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>42,7</b>	<b>43,1</b>	<b>38,0</b>	<b>41,7</b>	<b>42,2</b>	<b>40,3</b>	<b>(2,4p)</b>	<b>43,1</b>	<b>41,2</b>	<b>(1,9p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>42</b>	<b>51</b>	<b>26</b>	<b>160</b>	<b>37</b>	<b>28</b>	<b>(33,3)</b>	<b>84</b>	<b>64</b>	<b>(23,8)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>58</b>	<b>52</b>	<b>72</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>72</b>	<b>24,1</b>	<b>115</b>	<b>136</b>	<b>18,3</b>

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

# CZECH REPUBLIC

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	140	147	140	140	143	146	4,3	140	146	4,3
- IP	('000)	125	132	126	126	130	133	6,4	125	133	6,4
Broadband Access Lines Retail	('000)	131	130	132	132	133	133	1,5	131	133	1,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	6	16	12	12	15	19	n.a.	6	19	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	6	6	6	6	6	6	0,0	6	6	0,0
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	169	173	171	678	169	177	4,7	335	346	3,3
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>6.008</b>	<b>6.002</b>	<b>6.049</b>	<b>6.049</b>	<b>6.097</b>	<b>6.155</b>	<b>2,4</b>	<b>6.008</b>	<b>6.155</b>	<b>2,4</b>
- contract	('000)	3.623	3.646	3.687	3.687	3.736	3.790	4,6	3.623	3.790	4,6
- prepaid	('000)	2.385	2.356	2.362	2.362	2.361	2.365	(0,8)	2.385	2.365	(0,8)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(16)</b>	<b>(5)</b>	<b>46</b>	<b>30</b>	<b>48</b>	<b>58</b>	<b>n.a.</b>	<b>(11)</b>	<b>107</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	(5)	23	40	90	49	55	n.a.	26	104	n.a.
- prepaid	('000)	(11)	(29)	6	(60)	(1)	4	n.a.	(37)	3	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	(0,1p)	0,6	0,5	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>23</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>4,3</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>4,5</b>
- contract	€	54	48	58	52	49	55	1,9	51	52	2,0
- prepaid	€	3	3	5	4	2	2	(33,3)	4	2	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>50,0</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>53,8</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11,1</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	13	14	13	13	13	13	0,0	13	13	0,0
- prepaid	€	3	4	4	3	3	4	33,3	3	4	33,3
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>3p</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>161</b>	<b>152</b>	<b>158</b>	<b>157</b>	<b>158</b>	<b>159</b>	<b>(1,2)</b>	<b>158</b>	<b>159</b>	<b>0,6</b>
- contract	(min)	238	222	230	231	230	230	(3,4)	235	230	(2,1)

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>0,4</b>	<b>450</b>	<b>455</b>	<b>1,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>0,4</b>	<b>450</b>	<b>455</b>	<b>1,1</b>
- Fixed network		137	135	144	551	133	134	(2,2)	272	268	(1,5)
- Mobile communications		93	102	93	374	90	97	4,3	179	187	4,5
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>230</b>	<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>0,4</b>	<b>450</b>	<b>455</b>	<b>1,1</b>
- of which Consumer		120	125	126	488	120	124	3,3	236	244	3,4
- of which Business		72	67	88	297	70	73	1,4	142	143	0,7
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>95</b>	<b>103</b>	<b>94</b>	<b>374</b>	<b>84</b>	<b>96</b>	<b>1,1</b>	<b>177</b>	<b>180</b>	<b>1,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>41,3</b>	<b>43,3</b>	<b>39,7</b>	<b>40,4</b>	<b>37,5</b>	<b>41,6</b>	<b>0,3p</b>	<b>39,3</b>	<b>39,6</b>	<b>0,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>39</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>155</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>23,1</b>	<b>92</b>	<b>82</b>	<b>(10,9)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>56</b>	<b>68</b>	<b>66</b>	<b>219</b>	<b>50</b>	<b>48</b>	<b>(14,3)</b>	<b>85</b>	<b>98</b>	<b>15,3</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/16, EUR 4mn in Q1/17 and EUR 2mn in Q2/17.

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.009	1.004	1.001	1.001	992	986	(2,3)	1.009	986	(2,3)
- IP	('000)	1.008	1.004	1.000	1.000	991	985	(2,3)	1.008	985	(2,3)
Broadband Access Lines Retail	('000)	639	642	649	649	653	655	2,5	639	655	2,5
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	391	394	401	401	408	411	5,1	391	411	5,1
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	30	25	21	21	17	15	(50,0)	30	15	(50,0)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	153	151	148	148	144	140	(8,5)	153	140	(8,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	93	104	113	113	124	127	36,6	93	127	36,6
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	72	83	71	292	69	75	4,2	138	144	4,3
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.246</b>	<b>2.332</b>	<b>2.234</b>	<b>2.234</b>	<b>2.210</b>	<b>2.237</b>	<b>(0,4)</b>	<b>2.246</b>	<b>2.237</b>	<b>(0,4)</b>
- contract	('000)	1.128	1.130	1.159	1.159	1.165	1.206	6,9	1.128	1.206	6,9
- prepaid	('000)	1.119	1.202	1.075	1.075	1.045	1.030	(8,0)	1.119	1.030	(8,0)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>40</b>	<b>86</b>	<b>(98)</b>	<b>2</b>	<b>(24)</b>	<b>27</b>	<b>(32,5)</b>	<b>14</b>	<b>3</b>	<b>(78,6)</b>
- contract	('000)	8	2	29	40	6	41	n.a.	9	47	n.a.
- prepaid	('000)	32	84	(127)	(38)	(30)	(15)	n.a.	5	(45)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0p</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	(0,1p)	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>14,3</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>28,6</b>
- contract	€	51	64	56	56	66	49	(3,9)	52	57	9,6
- prepaid	€	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>49</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>51</b>	<b>4,1</b>	<b>59</b>	<b>52</b>	<b>11,9</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10,0</b>
- contract	€	16	18	15	16	15	16	0,0	15	15	0,0
- prepaid	€	6	6	5	6	5	6	0,0	5	6	20,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>2p</b>	<b>49</b>	<b>51</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>214</b>	<b>208</b>	<b>207</b>	<b>206</b>	<b>209</b>	<b>219</b>	<b>2,3</b>	<b>205</b>	<b>214</b>	<b>4,4</b>
- contract	(min)	285	282	276	276	270	282	(1,1)	272	276	1,5

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>(0,5)</b>	<b>373</b>	<b>368</b>	<b>(1,3)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>(0,5)</b>	<b>373</b>	<b>368</b>	<b>(1,3)</b>
- Fixed network		95	98	108	398	90	94	(1,1)	192	184	(4,2)
- Mobile communications		90	93	93	368	93	92	2,2	181	184	1,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>186</b>	<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>(0,5)</b>	<b>373</b>	<b>368</b>	<b>(1,3)</b>
- of which Consumer		118	120	122	480	98	99	(16,1)	237	197	(16,9)
- of which Business		45	45	59	195	69	70	55,6	91	139	52,7
<b>EBITDA</b>	1	<b>79</b>	<b>83</b>	<b>62</b>	<b>302</b>	<b>77</b>	<b>81</b>	<b>2,5</b>	<b>157</b>	<b>158</b>	<b>0,6</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>42,5</b>	<b>43,5</b>	<b>30,7</b>	<b>39,4</b>	<b>42,1</b>	<b>43,8</b>	<b>1,3p</b>	<b>42,1</b>	<b>42,9</b>	<b>0,8p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>43</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>119</b>	<b>37</b>	<b>32</b>	<b>(25,6)</b>	<b>63</b>	<b>69</b>	<b>9,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>35</b>	<b>59</b>	<b>37</b>	<b>183</b>	<b>40</b>	<b>49</b>	<b>40,0</b>	<b>94</b>	<b>89</b>	<b>(5,3)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 28mn in Q4/16 and EUR 18mn in Q2/17.



# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	848	847	850	850	854	855	0,8	848	855	0,8
- IP	('000)	848	847	850	850	854	855	0,8	848	855	0,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	489	496	509	509	523	532	8,8	489	532	8,8
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	509	517	538	538	564	574	12,8	509	574	12,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	16	16	15	15	15	14	(12,5)	16	14	(12,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	113	113	113	113	111	109	(3,5)	113	109	(3,5)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	80	83	82	327	83	82	2,5	162	165	1,9
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.227</b>	<b>2.226</b>	<b>2.225</b>	<b>2.225</b>	<b>2.230</b>	<b>2.235</b>	<b>0,4</b>	<b>2.227</b>	<b>2.235</b>	<b>0,4</b>
- contract	('000)	1.463	1.467	1.478	1.478	1.398	1.410	(3,6)	1.463	1.410	(3,6)
- prepaid	('000)	763	759	747	747	832	825	8,1	763	825	8,1
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(4)</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(10)</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>n.a.</b>	<b>(9)</b>	<b>10</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	2	4	11	24	(80)	12	n.a.	10	(68)	n.a.
- prepaid	('000)	(6)	(4)	(12)	(35)	85	(7)	(16,7)	(18)	78	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,1</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,8	0,8	1,0	0,9	2,8	0,7	(0,1p)	0,9	1,8	0,9p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>66</b>	<b>51</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>(8,3)</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>(4,3)</b>
- contract	€	93	90	113	95	98	86	(7,5)	86	92	7,0
- prepaid	€	4	3	3	3	2	3	(25,0)	3	3	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>133</b>	<b>118</b>	<b>174</b>	<b>143</b>	<b>133</b>	<b>114</b>	<b>(14,3)</b>	<b>132</b>	<b>124</b>	<b>(6,1)</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>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	17	17	17	17	17	18	5,9	17	18	5,9
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>3p</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>179</b>	<b>171</b>	<b>180</b>	<b>175</b>	<b>115</b>	<b>179</b>	<b>0,0</b>	<b>175</b>	<b>179</b>	<b>2,3</b>
- contract	(min)	249	236	247	242	158	251	0,8	244	247	1,2

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>208</b>	<b>219</b>	<b>220</b>	<b>855</b>	<b>228</b>	<b>215</b>	<b>3,4</b>	<b>416</b>	<b>443</b>	<b>6,5</b>
- of which Consumer		155	158	163	630	161	151	(2,6)	309	313	1,3
- of which Business		45	47	50	184	39	39	(13,3)	88	78	(11,4)
<b>EBITDA</b>	1	<b>70</b>	<b>79</b>	<b>41</b>	<b>258</b>	<b>89</b>	<b>69</b>	<b>(1,4)</b>	<b>139</b>	<b>158</b>	<b>13,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>33,7</b>	<b>36,1</b>	<b>18,6</b>	<b>30,2</b>	<b>39,0</b>	<b>32,1</b>	<b>(1,6p)</b>	<b>33,4</b>	<b>35,7</b>	<b>2,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>24</b>	<b>32</b>	<b>43</b>	<b>139</b>	<b>45</b>	<b>30</b>	<b>25,0</b>	<b>64</b>	<b>75</b>	<b>17,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>46</b>	<b>47</b>	<b>(2)</b>	<b>119</b>	<b>44</b>	<b>39</b>	<b>(15,2)</b>	<b>75</b>	<b>83</b>	<b>10,7</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	179	189	186	732	200	185	3,4	357	386	8,1
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.275</b>	<b>4.365</b>	<b>4.594</b>	<b>4.594</b>	<b>4.713</b>	<b>4.984</b>	<b>16,6</b>	<b>4.275</b>	<b>4.984</b>	<b>16,6</b>
- contract	('000)	3.057	3.120	3.175	3.175	3.195	3.240	6,0	3.057	3.240	6,0
- prepaid	('000)	1.218	1.244	1.418	1.418	1.518	1.744	43,2	1.218	1.744	43,2
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>54</b>	<b>90</b>	<b>229</b>	<b>386</b>	<b>102</b>	<b>271</b>	<b>n.a.</b>	<b>67</b>	<b>373</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	56	64	55	216	2	46	(17,9)	98	48	(51,0)
- prepaid	('000)	(2)	26	174	169	100	226	n.a.	(31)	326	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>(0,5p)</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>(0,4p)</b>
- contract	(%)	2,4	2,7	2,2	2,4	2,7	2,5	0,1p	2,4	2,6	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	€	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>(20,8)</b>	<b>26</b>	<b>20</b>	<b>(23,1)</b>
- contract	€	32	33	71	42	33	36	12,5	33	34	3,0
- prepaid	€	4	3	2	3	3	2	(50,0)	4	2	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	€	<b>107</b>	<b>113</b>	<b>156</b>	<b>122</b>	<b>113</b>	<b>128</b>	<b>19,6</b>	<b>105</b>	<b>120</b>	<b>14,3</b>
<b>ARPU</b>	€	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	18	19	18	18	20	18	0,0	18	19	5,6
- prepaid	€	4	4	4	4	3	3	(25,0)	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>2p</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>(1p)</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>192</b>	<b>179</b>	<b>181</b>	<b>186</b>	<b>174</b>	<b>166</b>	<b>(13,5)</b>	<b>192</b>	<b>170</b>	<b>(11,5)</b>
- contract	(min)	219	203	211	214	205	199	(9,1)	221	202	(8,6)

1 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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operationals	32
Additional information	33

<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48 - 49

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	71
EBITDA reconciliation	72

<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82

<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84
<hr/>	

## SYSTEMS SOLUTIONS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>(1,8)</b>	<b>3.578</b>	<b>3.392</b>	<b>(5,2)</b>
International Revenue		501	487	499	2.143	482	477	(4,8)	1.158	959	(17,2)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.402</b>	<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>1.349</b>	<b>(3,8)</b>	<b>2.947</b>	<b>2.717</b>	<b>(7,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>111</b>	<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>136</b>	<b>22,5</b>	<b>307</b>	<b>232</b>	<b>(24,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	1,6p	8,6	6,8	(1,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(95)	(102)	(110)	(404)	(98)	(95)	0,0	(191)	(193)	(1,0)
Profit (loss) from operations = EBIT		15	37	(26)	126	(2)	41	n.a.	116	39	(66,4)
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>0,9</b>	<b>2,2</b>	<b>(1,5)</b>	<b>1,8</b>	<b>(0,1)</b>	<b>2,4</b>	<b>1,5p</b>	<b>3,2</b>	<b>1,1</b>	<b>(2,1p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>		<b>96</b>	<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>(5,2)</b>	<b>174</b>	<b>177</b>	<b>1,7</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>15</b>	<b>54</b>	<b>(59)</b>	<b>128</b>	<b>10</b>	<b>45</b>	<b>n.a.</b>	<b>133</b>	<b>55</b>	<b>(58,6)</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.496</b>	<b>1.303</b>	<b>2.495</b>	<b>6.851</b>	<b>1.274</b>	<b>1.295</b>	<b>(13,4)</b>	<b>3.053</b>	<b>2.569</b>	<b>(15,9)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>(1,8)</b>	<b>3.578</b>	<b>3.392</b>	<b>(5,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.402</b>	<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>1.349</b>	<b>(3,8)</b>	<b>2.947</b>	<b>2.717</b>	<b>(7,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>33</b>	<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>97</b>	<b>n.a.</b>	<b>180</b>	<b>158</b>	<b>(12,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	1,9	5,2	0,6	4,0	3,6	5,7	3,8p	5,0	4,7	(0,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(95)	(118)	(119)	(428)	(98)	(97)	(2,1)	(191)	(195)	(2,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		(62)	(31)	(108)	(150)	(37)	0	n.a.	(11)	(37)	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>96</b>	<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>(5,2)</b>	<b>174</b>	<b>177</b>	<b>1,7</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(63)</b>	<b>2</b>	<b>(132)</b>	<b>(124)</b>	<b>(25)</b>	<b>6</b>	<b>n.a.</b>	<b>6</b>	<b>(19)</b>	<b>n.a.</b>

# SYSTEMS SOLUTIONS

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.719</b>	<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>(1,8)</b>	<b>3.578</b>	<b>3.392</b>	<b>(5,2)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(62)	(31)	(108)	(150)	(37)	0	100,0	(11)	(37)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses		(95)	(118)	(119)	(428)	(98)	(97)	(2,1)	(191)	(195)	(2,1)
<b>= EBITDA</b>		<b>33</b>	<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>97</b>	<b>n.a.</b>	<b>180</b>	<b>158</b>	<b>(12,2)</b>
EBITDA margin	%	1,9	5,2	0,6	4,0	3,6	5,7	3,8p	5,0	4,7	(0,3p)
- Special factors affecting EBITDA		(77)	(52)	(73)	(252)	(35)	(39)	49,4	(127)	(74)	41,7
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>111</b>	<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>136</b>	<b>22,5</b>	<b>307</b>	<b>232</b>	<b>(24,4)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	6,5	8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	1,6p	8,6	6,8	(1,8p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(77)</b>	<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(252)</b>	<b>(35)</b>	<b>(39)</b>	<b>49,4</b>	<b>(127)</b>	<b>(74)</b>	<b>41,7</b>
- of which personnel		(50)	(25)	(37)	(136)	(14)	(18)	64,0	(74)	(32)	56,8
- of which other		(27)	(27)	(36)	(116)	(21)	(21)	22,2	(53)	(42)	20,8
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(77)</b>	<b>(67)</b>	<b>(82)</b>	<b>(276)</b>	<b>(35)</b>	<b>(42)</b>	<b>45,5</b>	<b>(127)</b>	<b>(76)</b>	<b>40,2</b>
- of which personnel		(50)	(25)	(37)	(136)	(14)	(18)	64,0	(74)	(32)	56,8
- of which other		(27)	(43)	(45)	(140)	(21)	(23)	14,8	(53)	(44)	17,0



# 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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operationals	32
Additional information	33

<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operationals	48 - 49

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	71
EBITDA reconciliation	72

<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	81
EBITDA reconciliation	82

<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	84
<hr/>	



## GROUP DEVELOPMENT

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.148</b>	<b>1.157</b>	<b>0,8</b>
Netherlands		319	332	356	1.331	341	345	8,2	643	687	6,8
DFMG		220	221	218	876	217	213	(3,2)	437	430	(1,6)
Other		34	35	36	140	37	4	(88,2)	68	40	(41,2)
<b>EBITDA</b>		<b>256</b>	<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>236</b>	<b>(7,8)</b>	<b>479</b>	<b>475</b>	<b>(0,8)</b>
Netherlands		102	91	77	358	110	119	16,7	190	229	20,5
DFMG		146	156	133	563	124	126	(13,7)	275	250	(9,1)
Other		8	4	3	22	4	(9)	n.a.	14	(4)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	(2,7p)	41,7	41,1	(0,6p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(87)	(85)	(83)	(345)	(71)	(71)	18,4	(177)	(143)	19,2
Profit (loss) from operations = EBIT		168	167	130	598	167	165	(1,8)	302	332	9,9
<b>CASH CAPEX</b>		<b>40</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>247</b>	<b>81</b>	<b>57</b>	<b>42,5</b>	<b>110</b>	<b>138</b>	<b>25,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>216</b>	<b>182</b>	<b>144</b>	<b>696</b>	<b>157</b>	<b>179</b>	<b>(17,1)</b>	<b>369</b>	<b>337</b>	<b>(8,7)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.148</b>	<b>1.157</b>	<b>0,8</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>423</b>	<b>433</b>	<b>458</b>	<b>1.744</b>	<b>444</b>	<b>415</b>	<b>(1,9)</b>	<b>852</b>	<b>858</b>	<b>0,7</b>
<b>EBITDA</b>	1,2	<b>305</b>	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>460</b>	<b>50,8</b>	<b>3.034</b>	<b>1.217</b>	<b>(59,9)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(87)	(85)	(498)	(760)	(71)	(71)	18,4	(177)	(143)	19,2
Profit (loss) from operations = EBIT		217	154	(281)	2.730	686	388	78,8	2.857	1.074	(62,4)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>40</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>271</b>	<b>81</b>	<b>57</b>	<b>42,5</b>	<b>133</b>	<b>138</b>	<b>3,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>265</b>	<b>170</b>	<b>148</b>	<b>3.219</b>	<b>677</b>	<b>403</b>	<b>52,1</b>	<b>2.901</b>	<b>1.079</b>	<b>(62,8)</b>

1 Q1/17: Income from the sale of stake in Strato AG.

2 Q2/17: Income from the sale of stake in Scout24.

## GROUP DEVELOPMENT

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>573</b>	<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>(1,9)</b>	<b>1.148</b>	<b>1.157</b>	<b>0,8</b>
Profit (loss) from operations = EBIT	1, 2	217	154	(281)	2.730	686	388	78,8	2.857	1.074	(62,4)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(87)	(85)	(498)	(760)	(71)	(71)	18,4	(177)	(143)	19,2
<b>= EBITDA</b>	<b>1, 2</b>	<b>305</b>	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>460</b>	<b>50,8</b>	<b>3.034</b>	<b>1.217</b>	<b>(59,9)</b>
EBITDA margin	%	53,2	40,6	35,6	n.a.	n.a.	81,9	28,7p	n.a.	n.a.	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		49	(12)	4	2.547	519	223	n.a.	2.555	742	(71,0)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>256</b>	<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>236</b>	<b>(7,8)</b>	<b>479</b>	<b>475</b>	<b>(0,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	44,7	42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	(2,7p)	41,7	41,1	(0,6p)

### SPECIAL FACTORS<sup>1, 2</sup>

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>	<b>1, 2</b>	<b>49</b>	<b>(12)</b>	<b>4</b>	<b>2.547</b>	<b>519</b>	<b>223</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.555</b>	<b>742</b>	<b>(71,0)</b>
- of which personnel		(6)	(1)	(28)	(35)	5	(1)	83,3	(6)	4	n.a.
- of which other	1, 2	55	(12)	32	2.582	514	224	n.a.	2.562	738	(71,2)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>49</b>	<b>(12)</b>	<b>(411)</b>	<b>2.132</b>	<b>519</b>	<b>223</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.555</b>	<b>742</b>	<b>(71,0)</b>
- of which personnel		(6)	(1)	(28)	(35)	5	(1)	83,3	(6)	4	n.a.
- of which other	1, 2	55	(12)	(383)	2.167	514	224	n.a.	2.562	738	(71,2)

1 Q1/17: Income from the sale of stake in Strato AG.

2 Q2/17: Income from the sale of stake in Scout24.

# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>8,2</b>	<b>643</b>	<b>687</b>	<b>6,8</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>8,2</b>	<b>643</b>	<b>687</b>	<b>6,8</b>
- Fixed network		0	0	4	4	21	22	n.a.	0	44	n.a.
- Mobile communications		319	332	353	1.327	320	323	1,3	643	643	0,0
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>319</b>	<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>8,2</b>	<b>643</b>	<b>687</b>	<b>6,8</b>
- of which Consumer		222	232	247	929	228	229	3,2	450	457	1,6
- of which Business		58	62	66	247	63	64	10,3	119	127	6,7
<b>EBITDA</b>		<b>102</b>	<b>91</b>	<b>77</b>	<b>358</b>	<b>110</b>	<b>119</b>	<b>16,7</b>	<b>190</b>	<b>229</b>	<b>20,5</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>32,0</b>	<b>27,4</b>	<b>21,6</b>	<b>26,9</b>	<b>32,3</b>	<b>34,5</b>	<b>2,5p</b>	<b>29,5</b>	<b>33,3</b>	<b>3,8p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>13</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>123</b>	<b>41</b>	<b>36</b>	n.a.	<b>67</b>	<b>77</b>	<b>14,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>89</b>	<b>64</b>	<b>48</b>	<b>235</b>	<b>69</b>	<b>83</b>	<b>(6,7)</b>	<b>123</b>	<b>152</b>	<b>23,6</b>

# NETHERLANDS

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2016	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Change %	H1 2016	H1 2017	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	0	0	164	164	176	184	n.a.	0	184	n.a.	
- IP	('000)	0	0	164	164	176	184	n.a.	0	184	n.a.	
Broadband Access Lines Retail	('000)	0	0	164	164	176	184	n.a.	0	184	n.a.	
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
ULLs/Wholesale PSTN		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)	226	232	230	916	226	228	0,9	454	454	0%	
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>3.671</b>	<b>3.703</b>	<b>3.746</b>	<b>3.746</b>	<b>3.789</b>	<b>3.830</b>	<b>4,3</b>	<b>3.671</b>	<b>3.830</b>	<b>4,3</b>	
- contract	('000)	2.857	2.911	2.982	2.982	3.051	3.112	8,9	2.857	3.112	8,9	
- prepaid	('000)	814	792	764	764	738	719	(11,7)	814	719	(11,7)	
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>3</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>69</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>n.a.</b>	<b>(6)</b>	<b>84</b>	<b>n.a.</b>	
- contract	('000)	32	54	71	183	69	61	90,6	57	130	n.a.	
- prepaid	('000)	(29)	(23)	(27)	(114)	(26)	(19)	34,5	(63)	(45)	28,6	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>1,5</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,3p)</b>	
- contract	(%)	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	(0,1p)	1,1	0,9	(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>52</b>	<b>(46,9)</b>	<b>104</b>	<b>88</b>	<b>(15,4)</b>
- contract	€	115	135	196	148	92	59	(48,7)	123	101	(17,9)	
- prepaid	€	14	11	16	15	(1)	3	(78,6)	16	1	(93,8)	
<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>38</b>	<b>(63,5)</b>	<b>113</b>	<b>53</b>	<b>(53,1)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>(4,8)</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(3,8)</b>	
- contract	€	25	26	25	25	24	23	(8,0)	26	30	15,4	
- prepaid	€	4	4	4	4	4	3	(25,0)	4	4	0,0	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>62</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>61</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>(4,8)</b>	<b>61</b>	<b>58</b>	<b>(3p)</b>	
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>189</b>	<b>178</b>	<b>191</b>	<b>184</b>	<b>181</b>	<b>189</b>	<b>0,0</b>	<b>184</b>	<b>187</b>	<b>1,6</b>	
- contract	(min)	233	218	233	228	217	226	(3,0)	230	224	(2,6)	

1 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 effective from Jan-17.



# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5

## GROUP

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 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	46
EBITDA reconciliation	47
Operational	48 - 49

## EUROPE

Financials	52
EBITDA reconciliation	53
Greece	54
Romania	56
Hungary	58
Poland	60
Czech Republic	62
Croatia	64
Slovakia	66
Austria	68

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	71
EBITDA reconciliation	72

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	75
EBITDA reconciliation	77
Netherlands	76

## GHS

Financials	81
EBITDA reconciliation	82

## GLOSSARY

84

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>(13,5)</b>	<b>1.691</b>	<b>1.525</b>	<b>(9,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>92</b>	<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>83</b>	<b>(9,8)</b>	<b>175</b>	<b>171</b>	<b>(2,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(89)</b>	<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>(90)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(236)</b>	<b>(218)</b>	<b>7,6</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(9,8)	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(1,6p)	(14,0)	(14,3)	(0,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	0,0	(342)	(341)	0,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(281)	(298)	(469)	(1.346)	(276)	(282)	(0,4)	(578)	(559)	3,3
<b>CASH CAPEX</b>		<b>207</b>	<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>239</b>	<b>15,5</b>	<b>434</b>	<b>481</b>	<b>10,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(296)</b>	<b>(363)</b>	<b>(572)</b>	<b>(1.606)</b>	<b>(370)</b>	<b>(329)</b>	<b>(11,1)</b>	<b>(670)</b>	<b>(699)</b>	<b>(4,3)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>(13,5)</b>	<b>1.691</b>	<b>1.525</b>	<b>(9,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>92</b>	<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>83</b>	<b>(9,8)</b>	<b>175</b>	<b>171</b>	<b>(2,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(379)</b>	<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>(90)</b>	<b>76,3</b>	<b>(659)</b>	<b>(233)</b>	<b>64,6</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(41,6)	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	(11,4)	30,2p	(39,0)	(15,3)	23,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	0,0	(342)	(341)	0,3
Profit (loss) from operations = EBIT		(571)	(376)	(542)	(1.919)	(292)	(282)	50,6	(1.001)	(574)	42,7
<b>CASH CAPEX</b>		<b>207</b>	<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>239</b>	<b>15,5</b>	<b>434</b>	<b>481</b>	<b>10,8</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(586)</b>	<b>(441)</b>	<b>(644)</b>	<b>(2.179)</b>	<b>(386)</b>	<b>(329)</b>	<b>43,9</b>	<b>(1.093)</b>	<b>(714)</b>	<b>34,7</b>

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>910</b>	<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>(13,5)</b>	<b>1.691</b>	<b>1.525</b>	<b>(9,8)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(571)	(376)	(542)	(1.919)	(292)	(282)	50,6	(1.001)	(574)	42,7
- Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	0,0	(342)	(341)	0,3
<b>= EBITDA</b>		<b>(379)</b>	<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>(90)</b>	<b>76,3</b>	<b>(659)</b>	<b>(233)</b>	<b>64,6</b>
EBITDA margin	%	(41,6)	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	(11,4)	30,2p	(39,0)	(15,3)	23,7p
- Special factors affecting EBITDA		(290)	(78)	(72)	(574)	(16)	1	n.a.	(423)	(15)	96,5
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(89)</b>	<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>(90)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(236)</b>	<b>(218)</b>	<b>7,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(9,8)	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(1,6p)	(14,0)	(14,3)	(0,3p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2016 millions of €	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Change %	H1 2016 millions of €	H1 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(290)</b>	<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>1</b>	<b>n.a.</b>	<b>(423)</b>	<b>(15)</b>	<b>96,5</b>
- of which personnel		(238)	(75)	(144)	(502)	(19)	(25)	89,5	(284)	(44)	84,5
- of which other		(52)	(3)	71	(71)	3	26	n.a.	(139)	29	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(290)</b>	<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>1</b>	<b>n.a.</b>	<b>(423)</b>	<b>(15)</b>	<b>96,5</b>
- of which personnel		(238)	(75)	(144)	(502)	(19)	(25)	89,5	(284)	(44)	84,5
- of which other		(52)	(3)	71	(71)	3	26	n.a.	(139)	29	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.
	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.