

**DEUTSCHE TELEKOM**  
KONZERN-ZWISCHENBERICHT  
1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018



**ERLEBEN, WAS VERBINDET.**

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	18.367	18.890	(2,8)	36.291	37.537	(3,3)	74.947
davon: Inlandsanteil %	32,4	31,9		32,9	32,3		32,8
davon: Auslandsanteil %	67,6	68,1		67,1	67,7		67,2
Betriebsergebnis (EBIT)	2.352	2.830	(16,9)	4.523	5.601	(19,2)	9.383
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	495	874	(43,4)	1.487	1.621	(8,3)	3.461
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1.238	1.199	3,3	2.428	2.138	13,6	6.039
EBITDA	5.556	5.986	(7,2)	10.825	11.949	(9,4)	23.969
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5.928	5.944	(0,3)	11.477	11.495	(0,2)	22.230
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,3	31,5		31,6	30,6		29,7
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,10	0,19	(47,4)	0,31	0,35	(11,4)	0,74
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				139.749	141.490	(1,2)	141.334
Eigenkapital				41.403	38.594	7,3	42.470
Eigenkapitalquote %				29,6	27,3		30,0
Netto-Finanzverbindlichkeiten				54.772	55.249	(0,9)	50.791
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	4.392	4.204	4,5	8.689	8.559	1,5	17.196
Cash Capex	(3.094)	(10.240)	69,8	(6.234)	(13.520)	53,9	(19.494)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1.514	1.301	16,4	2.896	2.530	14,5	5.497
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(2.589)	(7.212)	64,1	(6.233)	(10.703)	41,8	(16.814)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(2.499)	(3.950)	36,7	(2.794)	(2.970)	5,9	(4.594)

in Mio.

	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung 30.06.2018/ 31.12.2017 in %	30.06.2017	Veränderung 30.06.2018/ 30.06.2017 in %
<b>KUNDEN IM FESTNETZ UND MOBILFUNK</b>					
Mobilfunk-Kunden	172,5	168,4	2,4	163,1	5,8
Festnetz-Anschlüsse	27,6	27,9	(1,1)	28,1	(1,8)
Breitband-Kunden <sup>a,b</sup>	19,3	18,9	2,1	18,6	3,8

<sup>a</sup> Ohne Wholesale.<sup>b</sup> Ab dem zweiten Quartal 2018 berichten wir Breitband-Kunden statt der bisher gezeigten, auf einer Technologie-Sicht basierenden Breitband-Anschlüsse Retail. Die Werte der Vorperioden wurden angepasst.

Die Definitionen wesentlicher von der Deutschen Telekom verwandter Kennzahlen finden sich im Geschäftsbericht 2017, Kapitel „Konzernsteuerung“, Seite 38 ff. Die Zahlenangaben im vorliegenden Bericht wurden kaufmännisch gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht exakt zur angegebenen Summe addieren. Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 35 ff.

# INHALT

## AN UNSERE AKTIONÄRE

- 4 Die Deutsche Telekom auf einen Blick
- 6 Wichtige Ereignisse im zweiten Quartal 2018

## KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

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

## KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

- 29 Konzern-Bilanz
- 30 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 31 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 32 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 34 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 35 Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

## 61 VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

## 62 BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

## WEITERE INFORMATIONEN

- 63 Herleitung alternativer Leistungskennzahlen
- 66 Glossar
- 66 Disclaimer
- 67 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

### KONZERNUMSATZ

- Der Konzernumsatz verminderte sich um 1,2 Mrd. € auf 36,3 Mrd. €. Ohne Währungskurs- und leicht negative Konsolidierungskreiseffekte wuchs unser Konzernumsatz um 2,2%.
- Unser operatives Segment USA zeigt einen Umsatzrückgang von 5,2%; auf US-Dollar-Basis zeigt sich der anhaltende Erfolg in den USA mit einem Umsatzanstieg um 6,0%.
- Unser operatives Segment Deutschland verzeichnet eine stabile Geschäftsentwicklung; im Umsatz zeigt sich aufgrund der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 15 eine leichte Verminderung um 1,1%.
- Ein leichtes Umsatzplus in Höhe von 1,2% zeigt unser operatives Segment Europa. In unserem operativen Segment Systemgeschäft verzeichnen wir einen Rückgang um 1,6%. Auch in unserem operativen Segment Group Development verminderte sich der Umsatz, im Wesentlichen bedingt durch die Entkonsolidierung der Strato.

### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA zeigt einen stabilen Verlauf. Ohne Währungskurs- und leicht negative Konsolidierungskreiseffekte stieg unser bereinigtes EBITDA um 5,2%.
- Unser operatives Segment USA zeigt einen Rückgang des bereinigten EBITDA um 2,8%. Auf US-Dollar-Basis können wir für unser USA-Geschäft einen Anstieg um 8,6% verzeichnen.
- Einen Anstieg des bereinigten EBITDA weisen unsere operativen Segmente Deutschland (1,6%) und Europa (1,5%) aus. Negativ entwickelte sich das bereinigte EBITDA in unseren operativen Segmenten Systemgeschäft und Group Development.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 31,6% über dem Vorjahresniveau von 30,6%. In Deutschland lag die EBITDA-Marge bei 39,5%, in Europa bei 32,7% und in den USA bei 28,3%.

### EBIT

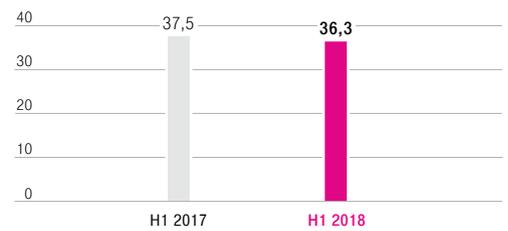
- Unser EBIT verringerte sich um 1,1 Mrd. € auf 4,5 Mrd. €.
- Das EBIT war im Vergleich zum Vorjahr um 1,1 Mrd. € stärker durch Sondereinflüsse belastet. Im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen waren 0,4 Mrd. € höhere Sondereinflüsse als im Vorjahr enthalten. Zusätzlich profitierte das Vorjahr von positiven Sondereinflüssen aus dem Verkauf der Strato in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie dem Verkauf weiterer Anteile der Scout24 AG in Höhe von 0,2 Mrd. €.
- Die Abschreibungen lagen mit 6,3 Mrd. € auf dem Niveau der Vergleichsperiode.

### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich von 1,6 Mrd. € auf 1,5 Mrd. €.
- Durch das um 1,4 Mrd. € verbesserte Finanzergebnis in Höhe von minus 1,6 Mrd. € wurde die Verringerung des EBIT kompensiert. Der Verlust in der Vergleichsperiode war auf die erfolgswirksam erfasste Wertminderung unseres Anteils an BT in Höhe von 1,1 Mrd. € sowie auf höhere negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Bewertung eingebetteter Derivate der T-Mobile US zurückzuführen. Während sich in der Berichtsperiode der im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect vereinbarte Vergleich in Höhe von 0,6 Mrd. € belastend auswirkte, verbesserte sich das Zinsergebnis um 0,2 Mrd. € im Vergleich zur Vorjahresperiode.
- Der Steueraufwand in Höhe von 0,9 Mrd. € lag um 0,3 Mrd. € über dem Wert der Vergleichsperiode.
- Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich um 0,2 Mrd. €.

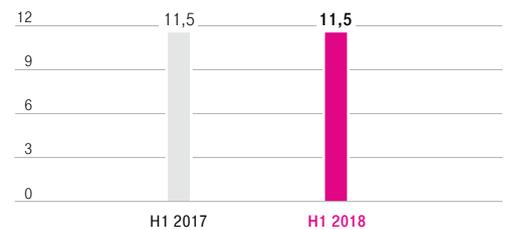
### Konzernumsatz

in Mrd. €



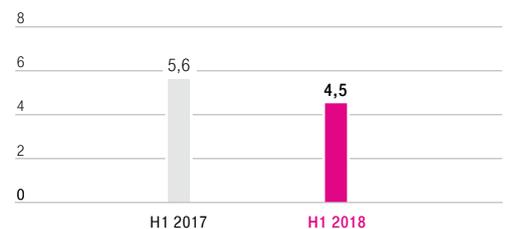
### EBITDA bereinigt

in Mrd. €



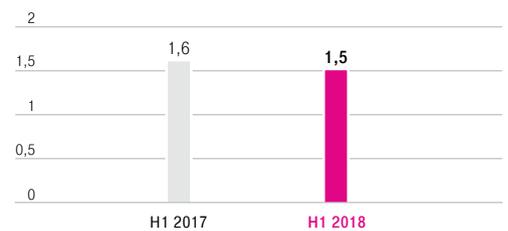
### EBIT

in Mrd. €



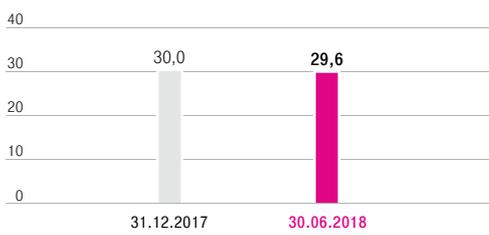
### Konzernüberschuss

in Mrd. €

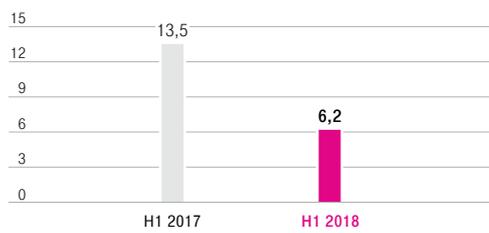


**Eigenkapitalquote**

in %

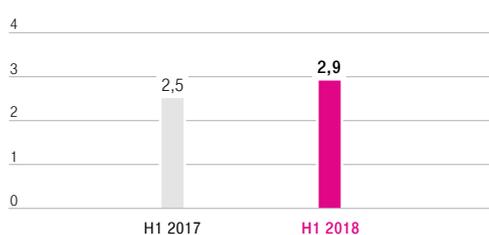
**Cash Capex**

in Mrd. €

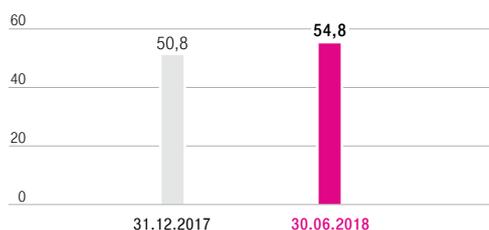
**Free Cashflow**

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote verminderte sich um 0,4 Prozentpunkte auf 29,6%.
- Die Bilanzsumme verminderte sich im Vergleich zum Jahresende 2017 um 1,6 Mrd. €.
- Das Eigenkapital sank gegenüber dem 31. Dezember 2017 von 42,5 Mrd. € auf 41,4 Mrd. €. Vermindernd wirkten insbesondere die Dividendenausschüttung an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 3,1 Mrd. €, das Aktienrückkauf-Programm durch T-Mobile US in Höhe von 0,9 Mrd. € sowie eine erfolgsneutral erfasste Wertminderung der Anteile an BT in Höhe von 0,7 Mrd. €. Erhöhend wirkte der Überschuss in Höhe von 2,1 Mrd. € sowie ein im Rahmen der Umstellung auf die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 9 und 15 erfolgsneutral erfasster Effekt in Höhe von 1,5 Mrd. €. Erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung erhöhten das Eigenkapital in Höhe von 0,5 Mrd. €.

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) verminderte sich von 13,5 Mrd. € auf 6,2 Mrd. €.
- In der Vergleichsperiode wurden Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 7,3 Mrd. €, v. a. im operativen Segment USA, erworben, denen in der Berichtsperiode Auszahlungen in Höhe von 0,1 Mrd. €, v. a. in den USA, gegenüberstanden.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben verminderte sich der Cash Capex um 0,1 Mrd. €; bereinigt um Effekte aus der Währungsumrechnung liegt der Cash Capex über dem Niveau des Vorjahres. Die Investitionen wurden v. a. in den operativen Segmenten USA, Deutschland und Europa, jeweils im Rahmen des Ausbaus und der Modernisierung unserer Netze, getätigt.

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

- Der Free Cashflow stieg um 0,4 Mrd. € auf 2,9 Mrd. €.
- Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 0,1 Mrd. € gegenüber der Vergleichsperiode. Positiv wirkten niedrigere Nettozinszahlungen. Die positive Entwicklung in unserem operativen Segment USA wird durch Effekte aus der Währungsumrechnung belastet.
- Entlastend wirkte der gegenüber der Vorjahresperiode um 0,1 Mrd. € geringere Cash Capex (ohne Investitionen in Spektrum).

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2017 von 50,8 Mrd. € auf 54,8 Mrd. €.
- Die erhöhende Wirkung der Dividendenausschüttung – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (3,1 Mrd. €), des Aktienrückkauf-Programms durch T-Mobile US (0,9 Mrd. €), weiterer Erwerbe von Aktien der T-Mobile US und OTE (0,4 Mrd. €) sowie des Erwerbs von Layer3 TV (0,3 Mrd. €) konnte nur teilweise durch die entlastende Wirkung des Free Cashflow (2,9 Mrd. €) kompensiert werden. Ebenfalls erhöhend wirkten Währungskurseffekte (0,7 Mrd. €).

## WICHTIGE EREIGNISSE IM ZWEITEN QUARTAL 2018

### KAPITALMARKTTAG 2018

Im Mai 2018 haben wir bei unserem Kapitalmarkttag in Bonn unsere neue mittelfristige Strategie und den finanziellen Ausblick vorgestellt. Unsere Wachstumsprognose bleibt bis 2021 konstant auf dem hohen Niveau, das wir bei unserem Kapitalmarkttag 2015 prognostiziert hatten: Wir erwarten beim Umsatz weiterhin 1 bis 2 % jährliches Wachstum, beim bereinigten EBITDA 2 bis 4 % und beim Free Cashflow rund 10 %. Ab 2019 sollen alle Geschäftseinheiten zum Ergebniswachstum des Konzerns beitragen. Konvergente Produkte und Services für Privat- und Geschäftskunden stehen im Fokus unserer Strategie. Unsere Investitionen sollen auf hohem Niveau bleiben; der Schwerpunkt liegt auf dem weiteren Ausbau der Breitbandnetze sowie auf LTE und 5G. Die Entwicklung des bereinigten Ergebnisses je Aktie wird ab 2019 neue Richtschnur für die Dividende. Hier bestätigen wir für 2018 die Erwartung aus dem Kapitalmarkttag 2015 von rund 1,00 € pro Aktie und erwarten bis 2021 eine Steigerung auf rund 1,20 € pro Aktie.

### VEREINBARTER ZUSAMMENSCHLUSS VON T-MOBILE US UND SPRINT

T-Mobile US und Sprint Corp. haben gemeinsam mit ihren Mehrheitsaktionären Deutsche Telekom AG und Softbank K.K. im April 2018 eine verbindliche Vereinbarung abgeschlossen, um die beiden Gesellschaften zu einem Unternehmen zusammen zu führen. Für die dann größere T-Mobile US werden als Folge des Zusammenschlusses Kosten- und Investitionssynergien im Barwert von rund 43 Mrd. US-\$ (nach Integrationskosten) erwartet. Die Integrationskosten werden mit rund 15 Mrd. US-\$ geplant. Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss nach drei Jahren einen positiven Beitrag zum bereinigten Ergebnis je Aktie des Konzerns Deutsche Telekom liefern wird. Das neue Unternehmen wird rund 127 Millionen Kunden haben. Es ist vorgesehen, dass T-Mobile US alle Sprint-Anteile übernimmt. Nach Abschluss der Transaktion hält die Deutsche Telekom rund 42 % der T-Mobile US Aktien, Softbank rund 27 % und freie Aktionäre rund 31 %. Durch die Verteilung der Anteile der T-Mobile US und klare Regelungen zur Unternehmensführung kann die Deutsche Telekom T-Mobile US auch künftig als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den Konzernabschluss einbeziehen. Die Vereinbarung steht unter dem Vorbehalt notwendiger behördlicher Genehmigungen, der Zustimmung der Aktionäre von T-Mobile US und Sprint sowie weiterer Vollzugsbedingungen.

### FINANZIERUNG

Im zweiten Quartal 2018 wurden von der Deutsche Telekom International Finance B.V. Euro-Anleihen im Gesamtvolumen von 2,9 Mrd. € und US-Dollar-Anleihen im Gesamtvolumen von 1,75 Mrd. US-\$ (1,4 Mrd. €) emittiert. Im April 2018 hat T-Mobile US zwei Schuldverschreibungen (Senior Notes) zu Nominalwerten von 1,75 Mrd. US-\$ (1,4 Mrd. €) und 0,6 Mrd. US-\$ (0,5 Mrd. €) vorzeitig zurückgezahlt.

### EINIGUNG IM SCHIEDSVERFAHREN TOLL COLLECT

Gemeinsam mit der Daimler Financial Services AG haben wir mit der Bundesrepublik Deutschland eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Damit geht ein langjähriger Rechtsstreit um die Einführung der LKW-Maut in Deutschland zu Ende. In dem vergleichbaren Vergleich mit einem Gesamtvolumen von rund 3,2 Mrd. € sind bereits an die Bundesrepublik Deutschland erbrachte Leistungen einbezogen. Von der Daimler Financial Services AG und uns sind abschließende Zahlungen in Höhe von jeweils 550 Mio. € zu leisten.

### AKTIENRÜCKKAUF-PROGRAMM T-MOBILE US

Im April 2018 hat das Board of Directors von T-Mobile US die Aufstockung des Aktienrückkauf-Programms auf insgesamt bis zu 9,0 Mrd. US-\$ beschlossen. Es umfasst das bereits ausgeführte Rückkaufvolumen in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ sowie den Erwerb zusätzlicher Stammaktien der T-Mobile US bis zur Höhe von 7,5 Mrd. US-\$ bis Ende 2020. Die Genehmigung des zusätzlichen Rückkaufs gilt vorbehaltlich einer Aufhebung der Vereinbarung über den Zusammenschluss mit Sprint.

### INVESTITIONEN IN NETZE

**Der Glasfaser-Ausbau geht voran.** Lichtgeschwindigkeit für den Hamburger Hafen wie für den Burgenlandkreis, für Bautzen oder Lüneburg – für viele Glasfaser-Großprojekte in der Stadt und auf dem Land erfolgte der Startschuss. Für Stuttgart und fünf anliegende Landkreise wurde ein umfangreiches Digitalisierungsprojekt beschlossen: Allein in diesem Projekt sollen rund 90 Prozent der 1,38 Millionen Haushalte sowie alle rund 140.000 Unternehmensstandorte und Betriebe mit Gigabit-Anschlüssen versorgt werden. Der deutschlandweite Ausbau von FTTH wird beschleunigt. Bis 2021 soll die Zahl der Haushalte, die neu mit durchgehenden Glasfaser-Anschlüssen (FTTH/FTTB) versorgt werden, stetig auf rund 2 Millionen im Jahr hochgefahren werden. Ab 2021 sollen dann jährlich rund zwei Millionen Haushalte bei entsprechenden regulatorischen Rahmenbedingungen mit Glasfaser-Anschlüssen versorgt werden. Unterdessen begann die dritte Tranche unseres bundesweiten Glasfaser-Ausbaus für Gewerbegebiete, von der rund 49.000 Unternehmen profitieren werden.

**Super-Vectoring.** Unmittelbar bevor steht die Einführung von Super-Vectoring mit einer Geschwindigkeit von 250 Megabit pro Sekunde (MBit/s) im Download. Zum Start werden davon acht Millionen Haushalte profitieren können; am Jahresende 2018 sollen es bis zu 15 Millionen sein. Bis Ende 2019 planen wir, 95 Prozent der von uns versorgten 100 MBit/s-Haushalte auf bis zu 250 MBit/s zu beschleunigen. Seit Jahresbeginn 2018 konnten dank Vectoring bereits mehr als fünf Millionen Haushalte zusätzlich mit bis zu 100 MBit/s (mindestens 50 MBit/s) versorgt werden; erstmals konnte die Vectoring-Technologie auch in ehemaligen Fördergebieten geschaltet werden.

**Grundstein für 5G-Rollout in Deutschland.** Die ersten 5G-Antennen in Europa, die den zukünftigen Kommunikationsstandard vollständig unterstützen, senden seit Mai 2018 unter realen Bedingungen in unserem Netz in Berlin. Sie basieren komplett auf dem zukünftigen 5G-Standard für die Mobilfunk-Komponente 5G-New Radio (NR). Aktuell bauen wir im Berliner Zentrum ein ganzes 5G-Cluster auf. Anfang dieses Jahres haben wir gemeinsam mit Intel und Huawei die weltweit erste 5G-NR-Interoperabilität unter Beweis gestellt. Weltweit zum ersten Mal wurde gezeigt, dass das Zusammenspiel zwischen technischen Komponenten von unterschiedlichen Herstellern und einem Netzbetreiber funktioniert – auf Basis des neuen 5G-Standards.

**Abschluss des ersten europäischen NB-IoT-Roaming-Tests.** Im Juni 2018 wurde bekannt gegeben, dass wir und die Vodafone Group den ersten internationalen Roaming-Test in Europa mit lizenzierter NarrowBand-IoT-Technologie erfolgreich abgeschlossen haben. Der Dienst soll eine nahtlose Abdeckung und Service-Kontinuität für Millionen von Verbindungen über Low Power Wide Area-Netze gewährleisten. Der Erfolg dieser Tests ist ein wichtiger Meilenstein in der Entwicklung einer stabilen Roaming-Umgebung für mobile IoT-Netzwerke.

**Neue Mobilfunk-Standorte in Betrieb.** Auch im Mobilfunk treiben wir den Ausbau der Netze in der Stadt und auf dem Land voran: So sind in Deutschland allein im Juni 2018 fast 300 neue Mobilfunk-Standorte in Betrieb gegangen. Wir haben das Netz verdichtet, modernisiert und Lücken geschlossen. Die Bevölkerungsabdeckung unseres LTE-Netzes stieg um 0,2 Prozentpunkte auf 94,4 Prozent. Bis 2019 soll dieser Anteil auf 98 Prozent wachsen. Dieser Ausbau ist ein wichtiger Baustein für das künftige 5G-Netz.

## INNOVATIONEN UND KOOPERATIONEN

**Durchgängig digital im Gesundheitsbereich.** Krankenhausbetten, die selbstständig ihren Standort übermitteln, Ultraschallgeräte, die ihre Wartung anfordern, telemedizinische Betreuung von Patienten oder mobile Apps: Die Digitalisierung verändert das Gesundheitswesen radikal und ist eine komplexe Herausforderung für alle Beteiligten. Telekom Healthcare Solutions hilft mit ihren IT-Lösungen, die damit verbundenen Aufgaben zu meistern. Unter dem Motto „Digital auf Zukunft programmiert“ zeigte T-Systems im April 2018 auf der conhIT, der weltweit größten Gesundheits-IT-Fachmesse, in Berlin u. a. ein Tracking-System zur Lokalisierung medizinischer Geräte und eine sichere Plattform für die vernetzte Zusammenarbeit.

**„Shape the digital now“.** Unter diesem Motto zeigten wir auf der Hannover Messe 2018 digitale Lösungsbausteine für die Industrie. Im Mittelpunkt standen praxisbezogene und konkrete Umsetzungsmöglichkeiten für Produktionsplanung, Fertigung und Logistik. Präsentiert wurden Produkte und Services zu den Themen Cloud, Internet der Dinge, Konnektivität und Sicherheit. Auch ging es in den Erlebniswelten des Messeauftritts um neue Trends wie Digital Twin, Blockchain und Künstliche Intelligenz. Die PLM Cloud, eine Lösung für Product Lifecycle Management (PLM) aus der Cloud, die seit Anfang des Jahres produktiv läuft, wurde ebenfalls vorgestellt. Unternehmen können mit der PLM Cloud ihren wahrscheinlich wichtigsten Prozess, das Entwickeln neuer Produkte vom ersten Design bis zur Testsimulation, ins digitale Zeitalter transformieren und so ihre Innovationsgeschwindigkeit erhöhen.

**Public Cloud – strategische Partnerschaften.** T-Systems und Microsoft gehen eine strategische Partnerschaft ein. Gemeinsam sollen Public Cloud Services auf vier Feldern vorangetrieben werden: SAP-Anwendungen, Managed Services auf Microsoft Azure und Microsoft 365, digitale Lösungen mit Künstlicher Intelligenz und Mixed Reality sowie IoT. Daneben hat SAP zur Hannover Messe 2018 die Open Telekom Cloud zertifiziert. So wird die Performance von SAP HANA auf der Public Cloud gewährleistet und die Lösung nahtlos in die SAP-Support-Prozesse integriert. Mit dem zusätzlichen Service in der Public Cloud können Unternehmen ihre IT-Landschaft per Self-Service flexibel und einfach um SAP-Anwendungen ergänzen und erhalten bei Bedarf die notwendige Kundenbetreuung.

## GROßKUNDENVERTRÄGE

**T-Systems gewinnt Großauftrag der Sparda-Gruppe.** Die Gruppe der Sparda-Banken hat einen Outsourcing-Vertrag mit T-Systems geschlossen. Der Siebenjahresvertrag hat ein Volumen im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Wir werden die komplette IT-Infrastruktur der Sparda-Datenverarbeitung eG (SDV-IT), dem zentralen IT-Dienstleister der Sparda-Banken, übernehmen und alle Großrechner und Serverlandschaften in hochsichere Rechenzentren von T-Systems migrieren. Der klassische IT-Outsourcing-Vertrag zählt im Markt zu den größten Deals der vergangenen Monate.

**Brandenburg-Verwaltung bekommt Hochgeschwindigkeitsnetz.** Brandenburg vergibt einen Telekommunikationsgroßauftrag im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich an T-Systems. Wir stellen die Infrastruktur und die Komponenten für das Telefonieren und das Weitverkehrsnetz der Landesverwaltung zur Verfügung. Standorte können künftig mit bis zu zehn Gigabit pro Sekunde angebunden werden und nutzen damit bis zu zehnfach höhere Bandbreiten als bisher. Brandenburg will das Netz beim Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifizieren lassen.

## NEUE PRODUKTE

**Komplettpakete für das Internet der Dinge.** Mit den neuen Komplettpaketen bieten wir unseren Kunden ein Angebot für einen einfachen Einstieg ins Internet der Dinge. Die Pakete beinhalten alles, was eine Komplettlösung braucht: Hardware, Mobilfunk-Konnektivität, Cloud-Speicher und ein übersichtliches Webportal. Dank standardisierter und verlässlicher Plattformen – wie unserer IoT-Plattform „Cloud of Things“, die wir in Zusammenarbeit mit der Software AG betreiben – können Kunden diese IoT-Lösungen ohne aufwendige Installation schnell und einfach bei sich einsetzen. Die ersten Komplettlösungen umfassen „Asset Tracking“ und „Industrial Machine Monitoring“. Auch Hrvatski Telekom hat im Mai 2018 als erster Anbieter in Kroatien NB-IoT-Angebote kommerziell eingeführt.

## AUSZEICHNUNGEN

Nachfolgende Grafik stellt die wesentlichen Auszeichnungen des zweiten Quartals 2018 zusammen. Weitere Auszeichnungen finden Sie online unter: [www.telekom.com/medien](http://www.telekom.com/medien)

### Wesentliche Auszeichnungen im zweiten Quartal 2018



# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

Hinsichtlich unserer **Konzernstruktur, -strategie und -steuerung** verweisen wir auf die Erläuterungen im zusammengefassten Lagebericht 2017 (Geschäftsbericht 2017, Seite 31 ff.). Aus Sicht des Konzerns ergaben sich hinsichtlich der Konzernstruktur und der Finanzstrategie folgende Änderungen bzw. Ergänzungen:

Seit dem 1. Januar 2018 wird die **Vivento Customer Services GmbH**, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

Ende Mai 2018 haben wir auf unserem Kapitalmarkttag eine aktualisierte **Finanzstrategie** für die Jahre 2018 bis 2021 vorgestellt.

### Unsere Finanzstrategie bis 2021



<sup>a</sup>Vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen.

<sup>b</sup>Bereinigtes Ergebnis je Aktie 2018 als Ausgangspunkt.

<sup>c</sup>Nicht relevant in den ersten drei Jahren bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint.

<sup>d</sup>Nur kurzzeitiges Verlassen des Zielkorridors bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint.

Zu unserer Finanzstrategie gehören das Erreichen unserer angestrebten Finanzrelationen – relative Verschuldung (Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum bereinigten EBITDA) und Eigenkapitalquote – sowie eine Liquiditätsreserve, die mindestens die Fälligkeiten der nächsten 24 Monate abdeckt. Mit diesen klaren Aussagen wollen wir unser Rating in einem Korridor von A- bis BBB halten und den uneingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt sicherstellen.

Unsere Wachstumsprognose bleibt bis 2021 konstant auf dem hohen Niveau, das wir bereits bei unserem Kapitalmarkttag 2015 prognostiziert hatten: Wir erwarten beim Umsatz weiterhin 1 bis 2% jährliches Wachstum, beim bereinigten EBITDA 2 bis 4% und beim Free Cashflow rund 10%.

Für die Aktionäre gibt es – vorbehaltlich der notwendigen Gremienbeschlüsse und weiterer gesetzlicher Voraussetzungen – eine verlässliche Dividendenpolitik. Für das Geschäftsjahr 2018 werden wir eine Dividende von 0,70 € je dividendenberechtigte Aktie vorschlagen. Für die Geschäftsjahre 2019 bis 2021 soll eine Dividende von mindestens 0,50 € je dividendenberechtigte Aktie gezahlt werden. Bei der Bemessung der Dividendenhöhe für die Geschäftsjahre ab 2019 soll das relative Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie als Richtlinie dienen. Hier bestätigen wir für 2018 die Erwartung aus dem Kapitalmarkttag 2015 von rund 1,00 € pro Aktie und erwarten bis 2021 eine Steigerung auf rund 1,20 € pro Aktie. Unseren Aktionären bieten wir damit eine attraktive Rendite und Planbarkeit.

Daneben werden wir Aktienrückkäufe in Betracht ziehen, sowohl von Aktien der Deutschen Telekom AG als auch von Anteilen an der T-Mobile US. Bei Zustandekommen des Zusammenschlusses von T-Mobile US und Sprint werden in den ersten drei Jahren jedoch keine Aktienrückkäufe stattfinden.

Auch für die kommenden Jahre sind weiterhin hohe Gesamtinvestitionen geplant. Der Investitionsspielraum soll genutzt werden, um unsere Breitband-Infrastruktur weiter auszubauen und die Transformation des Unternehmens auf ein IP-basiertes Produktionsmodell voranzutreiben. Im Mobilfunk geschieht der Infrastrukturausbau auf Basis des Standards LTE und 5G, im Festnetz mit Glasfaser und Vectoring. Die Finanzstrategie unterstützt die Transformation unseres Konzerns hin zur „Leading European Telco“. Um nachhaltig Wertzuwachs zu generieren, wollen wir unsere Kapitalkosten mittelfristig verdienen. Dieses Ziel soll einerseits durch eine Optimierung der Auslastung unseres Anlagevermögens erreicht werden. Andererseits soll unser Ziel, die Kapitalkosten zu verdienen, durch eine strenge Kostendisziplin und verbesserte funktionsübergreifende Zusammenarbeit erreicht werden. Daneben legen wir bei der Steuerung einen Schwerpunkt auf das unbereinigte EBIT. Durch die Berücksichtigung von Investitionskosten liegt das EBIT näher am ROCE-Konzept und unterstützt damit unseren konsequenten Fokus auf eine effiziente Kapitalallokation im Konzern Deutsche Telekom.

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu der im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017 dargestellten Situation des wirtschaftlichen Umfelds ausgeführt. Hierbei wird auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den ersten sechs Monaten 2018, den Ausblick, die zurzeit wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken sowie auf das regulatorische Umfeld eingegangen. Der gesamtwirtschaftliche Ausblick erfolgt unter dem Vorbehalt, dass keine wesentlichen unerwarteten Ereignisse im Prognosezeitraum eintreffen.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltwirtschaft war in den ersten sechs Monaten 2018 weiter auf Wachstumskurs, jedoch im zweiten Quartal 2018 langsamer als im Vorquartal. Die OECD geht in ihrer aktualisierten Prognose vom Mai 2018 davon aus, dass das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2018 um 3,8% wachsen wird, gegenüber 3,7% in 2017. Die Expansion der Volkswirtschaften unserer Kernmärkte ist weiterhin positiv, jedoch langsamer als im Vergleichszeitraum.

### AUSBLICK

Unter den derzeitigen Bedingungen gehen wir von einer positiven konjunkturellen Entwicklung in den Volkswirtschaften unserer Kernmärkte aus. Die Unsicherheiten für die Entwicklung des Welthandels belasten jedoch die aktuellen Prognosen, so dass für die Jahre 2018 und 2019 eine schwächere Expansion als bisher erwartet möglich ist.

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Das Wachstum der Weltwirtschaft kann zurzeit noch den negativen wirtschaftspolitischen Einflüssen der letzten Monate standhalten. Die konjunkturellen Risiken haben zugenommen. Politische Spannungen in Europa und sich weltweit ausbreitende protektionistische Maßnahmen könnten einer anhaltenden Expansion entgegenstehen. Darüber hinaus können geopolitische Krisen die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen.

### REGULIERUNG

**BNetzA-Entscheidung zu „StreamOn“.** Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat am 15. Dezember 2017 Teile der MagentaMobil Zubuchoption „StreamOn“ untersagt. Laut der BNetzA verstoßen zwei Teilaspekte gegen die EU-Verordnungen zur Netzneutralität und Roaming. Die Entscheidung gibt vor, dass wir alle „StreamOn“ Datenverkehre mit der maximal verfügbaren Bandbreite transportieren müssen und diese auch im Roaming innerhalb der EU nicht auf das Inklusivvolumen angerechnet werden. Wir sind jedoch der Auffassung, dass unser Angebot mit dem EU-Recht in Einklang steht. Gegen die Entscheidung der Behörde haben wir Klage vor dem Kölner Verwaltungsgericht erhoben und parallel um vorläufigen Rechtsschutz nachgesucht. Während der Dauer des Eilverfahrens bieten wir „StreamOn“ unverändert an.

**BNetzA-Entscheidung zu Bitstrom-Entgelten.** Wir haben am 8. März 2018 den endgültigen Beschluss der BNetzA zu unserem Entgelantrag vom 21. September 2017 zugestellt bekommen. Es geht dabei um Entgelte, die wir Wholesale-Kunden für den Zugang zu unseren Breitband-Anschlüssen im Rahmen des sog. „Layer 2 Bitstrom-Zugangs“ in Rechnung stellen dürfen. Mit dem Beschluss hat die BNetzA ihre vorläufige Entscheidung vom Dezember letzten Jahres bestätigt und die Entgelte im Wesentlichen auf dem bisherigen Niveau genehmigt. Wir hatten im Rahmen von Kontingentmodellen eine Erhöhung des monatlichen Entgelts beantragt. Diese wurde, wie bereits in der vorläufigen Entscheidung, auch im finalen Beschluss nicht genehmigt.

## FREQUENZVERGABE

Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wesentlichen Frequenzvergaben wie Auktionen sowie Lizenzverlängerungen in Deutschland und 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)
Albanien	Q3 2018	Q4 2018	800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen
Deutschland	Q2 2019	Q2 2019	2.000/3.400 – 3.800	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ), erwartet	noch offen
Griechenland	Q3 2019	Q4 2019	3.400 – 3.800	noch offen	noch offen
Kroatien	Q3 2018	Q4 2018	2.100	noch offen	noch offen
Mazedonien	Q2 2018	Q4 2018	900/2.100	Lizenzverlängerung erwartet	noch offen
Niederlande	Q3 2019	Q4 2019	700/1.500/2.100	Auktion, Details noch offen	noch offen
Österreich	Q3 2018	Q4 2018	3.400 – 3.800	Auktion (CCA <sup>c</sup> ), erwartet	noch offen
Österreich	Q3 2019	Q4 2019	700/1.500/2.100	Auktion, Details noch offen	noch offen
Polen	Q2 2019	Q4 2019	3.700 – 3.800	noch offen	noch offen
Rumänien	Q1 2019	Q2 2019	700/800/1.500/2.600/3.400 – 3.600	Auktion, Details noch offen	noch offen
Slowakei	Q2 2018	Q3 2018	1.800	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ), erwartet	noch offen
Tschechische Republik	Q3 2019	Q4 2019	700/3.400 – 3.600	Auktion, Details noch offen	noch offen
Ungarn	Q4 2018	Q1 2019	700/1.500/2.100/2.300/2.600/26.000	noch offen	noch offen
USA	Q4 2018	Q2 2019	24.000/28.000	noch offen	noch offen

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

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

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

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Die Entwicklung der **Ertragslage des Konzerns** wird nicht wesentlich durch die Anwendung dieser Standards beeinflusst.

Aufgrund von IFRS 15 kommt ein geändertes Modell für die Erlösermittlung und -erfassung zur Anwendung. Die neuen Regelungen entfalten in unseren operativen Segmenten abhängig von den jeweils zugrunde gelegten Geschäftsmodellen unterschiedliche Wirkung und heben sich überwiegend gegenseitig auf. So zeigt die Fortschreibung der aktivierten Vertragsvermögenswerte in unserem operativen Segment Deutschland, wo der Verkauf subventionierter Endgeräte im Zusammenhang mit dem Abschluss von Service-Verträgen weiterhin üblich ist, eine leicht umsatzmindernde Wirkung. In unserem operativen Segment USA, wo den Kunden v. a. Ratenzahlungs- oder Leasing-Modelle angeboten werden, zeigt sich ein leicht positiver EBITDA-Effekt aus der Aktivierung von Kundengewinnungskosten und deren Verteilung über die durchschnittliche Kundenbindungsdauer.

IFRS 15 hat wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der **Vermögens- und Finanzlage des Konzerns**. Die wesentlichen Effekte werden jeweils bei der Beschreibung der Entwicklung der Bilanzposten erläutert.

Für eine detailliertere Darstellung der Neubewertungs- und Reklassifizierungseffekte verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 35 ff.

## ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

### UMSATZ

Im ersten Halbjahr 2018 erzielten wir einen Konzernumsatz in Höhe von 36,3 Mrd. €, der mit einem Rückgang von 1,2 Mrd. € um 3,3 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums lag. Zu diesem Rückgang trugen maßgeblich Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro bei. Ohne Berücksichtigung der negativen Währungskurseffekte in Höhe von insgesamt 1,9 Mrd. € sowie der leicht negativen Konsolidierungskreiseffekte entwickelte sich der Umsatz mit einem Anstieg von 0,8 Mrd. € bzw. 2,2 % positiv.

In unserem operativen Segment USA entwickelte sich der Umsatz währungskursbereinigt mit einem Anstieg von 6,0 % deutlich positiv, was insbesondere auf höhere Service-Umsätze aufgrund des Anstiegs des durchschnittlichen Bestands eigener Kunden, verursacht v. a. durch das anhaltende Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, den zunehmenden Erfolg in neuen Geschäftsfeldern sowie eine rückläufige Kundenabwanderung, zurückzuführen ist. In unserem Heimatmarkt Deutschland entwickelte sich der Umsatz mit minus 1,1 % leicht negativ. Ohne Berücksichtigung von IFRS 15 lag der Gesamtumsatz auf einem zum Vorjahr vergleichbaren Niveau – dabei verzeichneten wir im

Mobilfunk-Geschäft einen leichten Anstieg gegenüber dem Vergleichszeitraum. Beim Umsatz im Festnetz konnten höhere IT- und Breitband-Umsätze geringere Umsätze im Festnetz-Geschäft nahezu vollständig kompensieren. In unserem operativen Segment Europa lag der Umsatz mit 1,2% über dem Niveau des Vergleichszeitraums; währungskursbereinigt erhöhte er sich um 0,8%. Positiv wirkten sich Umsatzanstiege im Geschäftskundenbereich und im Mobilfunk-Geschäft aus. Bei den niedrigeren Festnetz-Umsätzen wurde der positive Effekt aus dem TV- und Breitband-Geschäft durch das rückläufige Wholesale-Geschäft aufgezehrt. In unserem operativen Segment Systemgeschäft lag der Umsatz um 1,6% leicht unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Während der Umsatz im klassischen IT-Geschäft, insbesondere im internationalen Großkundenbereich und aufgrund der generell rückläu-

figen Marktentwicklung im Kernmarkt Westeuropa, zurückgegangen ist, entwickelten sich die Umsätze in unserem Wachstumsgeschäft v. a. in den Themen Cloud, Internet der Dinge und Digital Solutions positiv gegenüber dem Vorjahreshalbjahr. Der Umsatz unseres operativen Segments Group Development reduzierte sich im ersten Halbjahr 2018 gegenüber der Vorjahresperiode um 8,1%, was im Wesentlichen auf die entfallenen Umsatzbeiträge durch die Entkonsolidierung der Strato zum 31. März 2017 sowie niedrigere Umsätze bei T-Mobile Netherlands zurückzuführen ist.

Detailliertere Angaben zur Umsatzentwicklung unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, Seite 17 ff., entnommen werden.

**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz**

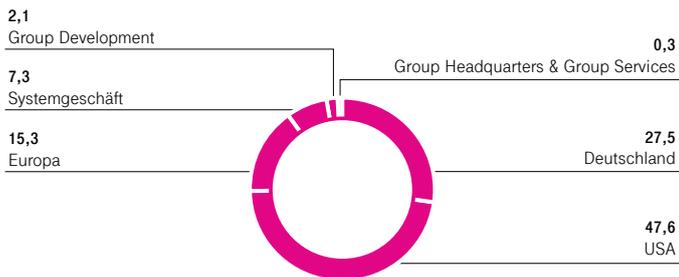
in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>18.890</b>	<b>(2,8)</b>	<b>36.291</b>	<b>37.537</b>	<b>(3,3)</b>	<b>74.947</b>
Deutschland <sup>a</sup>	5.325	5.322	5.371	(0,9)	10.648	10.768	(1,1)	21.931
USA	8.455	8.821	9.236	(4,5)	17.277	18.218	(5,2)	35.736
Europa	2.811	2.896	2.860	1,3	5.707	5.641	1,2	11.589
Systemgeschäft	1.665	1.674	1.688	(0,8)	3.339	3.392	(1,6)	6.918
Group Development	528	535	562	(4,8)	1.063	1.157	(8,1)	2.263
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	651	767	785	(2,3)	1.418	1.521	(6,8)	2.935
Intersegmentumsatz	(1.511)	(1.649)	(1.614)	(2,2)	(3.161)	(3.161)	0	(6.425)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2018 wird die Vivento Customer Services GmbH, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 9 f., sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 8 f.

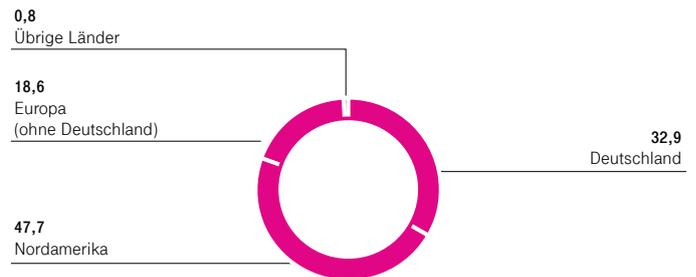
**Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz<sup>a</sup>**

in %



**Regionale Umsatzverteilung**

in %



<sup>a</sup> Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 47,6% unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode reduzierte sich der Anteil am Konzernumsatz, v. a. aufgrund der negativen Währungskurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, um 0,9 Prozentpunkte. Folglich verringerte sich auch die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz von 67,7% auf 67,1%.

**EBITDA, BEREINIGTES EBITDA**

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir im ersten Halbjahr 2018 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum stabiles bereinigtes EBITDA von 11,5 Mrd. €; dabei wirkten negative Währungskurs-effekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, in Höhe von 0,6 Mrd. € sowie leicht negative Konsolidierungskreiseffekte belastend. Ohne deren Berücksichtigung entwickelte sich das bereinigte EBITDA mit 0,5 Mrd. € bzw. 5,2% positiv. Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments USA entwickelte sich ohne Berücksichtigung von Währungskurseffekten deutlich positiv, was insbesondere auf die gestiegenen Umsätze zurückzuführen ist. Auch unsere operativen Segmente Deutschland und Europa entwickelten sich positiv. Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft war rückläufig, was v. a. aus höheren Kosten für den Aufbau unseres Wachstumsgeschäfts sowie höheren Belastungen aufgrund der laufenden All-IP-Umstellung resultierte. In unserem operativen Segment Group Development reduzierte sich das bereinigte EBITDA insbesondere aufgrund der entfallenen Ergebnisbeiträge durch die Entkonsolidierung der Strato im ersten Quartal 2017.

Unser EBITDA verringerte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,1 Mrd. € auf 10,8 Mrd. €. Dabei verringerten sich die im Saldo negativen Sondereinflüsse um 1,1 Mrd. € auf minus 0,7 Mrd. €. Der Rückgang resultierte aus um 0,5 Mrd. € höheren Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. €. Zudem war in der Vergleichsperiode ein Ertrag aus der Entkonsolidierung der mit Ablauf des 31. März 2017 veräußerten Strato in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie ein Ertrag aus der Veräußerung weiterer Anteile an der Scout24 AG in Höhe von 0,2 Mrd. € enthalten.

Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“, Seite 17 ff., entnommen werden.

**Beitrag der Segmente zum Konzern-EBITDA bereinigt**

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDER-EINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>5.549</b>	<b>5.928</b>	<b>5.944</b>	<b>(0,3)</b>	<b>11.477</b>	<b>11.495</b>	<b>(0,2)</b>	<b>22.230</b>
Deutschland <sup>a</sup>	2.082	2.126	2.086	1,9	4.209	4.141	1,6	8.412
USA	2.332	2.553	2.640	(3,3)	4.885	5.025	(2,8)	9.316
Europa	911	953	947	0,6	1.864	1.836	1,5	3.749
Systemgeschäft	57	121	136	(11,0)	179	232	(22,8)	509
Group Development	231	233	236	(1,3)	464	475	(2,3)	915
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	(70)	41	(76)	n. a.	(29)	(189)	84,7	(661)
Überleitung	5	(101)	(24)	n. a.	(96)	(25)	n. a.	(11)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2018 wird die Vivento Customer Services GmbH, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 9 f., sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

**EBIT**

Das EBIT des Konzerns lag bei 4,5 Mrd. € und war damit 1,1 Mrd. € niedriger als im Vorjahreszeitraum. Ursächlich für diese Veränderung sind die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen bei 6,3 Mrd. € und damit auf dem Niveau der Vergleichsperiode.

**ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN**

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 um 0,3 Mrd. € auf 2,9 Mrd. €. Zu dem Anstieg beigetragen hat das um 1,4 Mrd. € verbesserte Finanzergebnis in Höhe von minus 1,6 Mrd. €. Die hohe Belastung des Vorjahres resultierte insbesondere aus der erfolgswirksam erfassten Wertminderung unseres Anteils an BT in Höhe von 1,1 Mrd. €. Unseren Anteil an BT haben wir im März 2018 als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e. V. zur Besicherung unserer Pensionsverpflichtungen dotiert. Wertentwicklungen unseres Anteils erfassen wir seit dem ersten Quartal 2018 nicht mehr erfolgswirk-

sam im Finanzergebnis, sondern erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital. Zukünftige Dividendenerträge aus dem Anteil an BT werden ebenfalls nicht mehr im Finanzergebnis erfasst. Unser Zinsergebnis verbesserte sich um 0,2 Mrd. €. Dazu trug im Wesentlichen die seit 2017 verstärkt konzerninterne Finanzierung von T-Mobile US bei. Gegenläufig entwickelte sich das Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen auf minus 0,5 Mrd. €. Dies ist v. a. auf den im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect vereinbarten Vergleich zur Beendigung der Mautschiedsverfahren zurückzuführen, welcher sich in Höhe von 0,6 Mrd. € belastend auswirkte. Positiv wirkte dagegen die im März 2018 durch die Gesellschafter des Gemeinschaftsunternehmens Toll Collect GmbH beschlossene Gewinnausschüttung, die in Höhe von 0,1 Mrd. € auf die Deutsche Telekom entfällt. Im ersten Halbjahr 2018 belasteten negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Bewertung eingebetteter Derivate der T-Mobile US das Finanzergebnis in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. €. In der Vergleichsperiode war das Finanzergebnis in diesem Zusammenhang in Höhe von 0,4 Mrd. € belastet.

**KONZERNÜBERSCHUSS**

Der Konzernüberschuss verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Mrd. € auf 1,5 Mrd. €. Der Steueraufwand betrug im ersten Halbjahr 2018 0,9 Mrd. € und erhöhte sich somit um 0,3 Mrd. € gegenüber der Vergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 46. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,2 Mrd. €, im Wesentlichen in unserem operativen Segment USA.

**MITARBEITER**

**Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)**

	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung in %
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>216.319</b>	<b>217.349</b>	<b>(0,5)</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	14.393	15.482	(7,0)
Deutschland <sup>a</sup>	63.872	64.798	(1,4)
USA	45.643	45.888	(0,5)
Europa	48.038	47.421	1,3
Systemgeschäft	37.830	37.924	(0,2)
Group Development	1.955	1.967	(0,6)
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	18.981	19.351	(1,9)

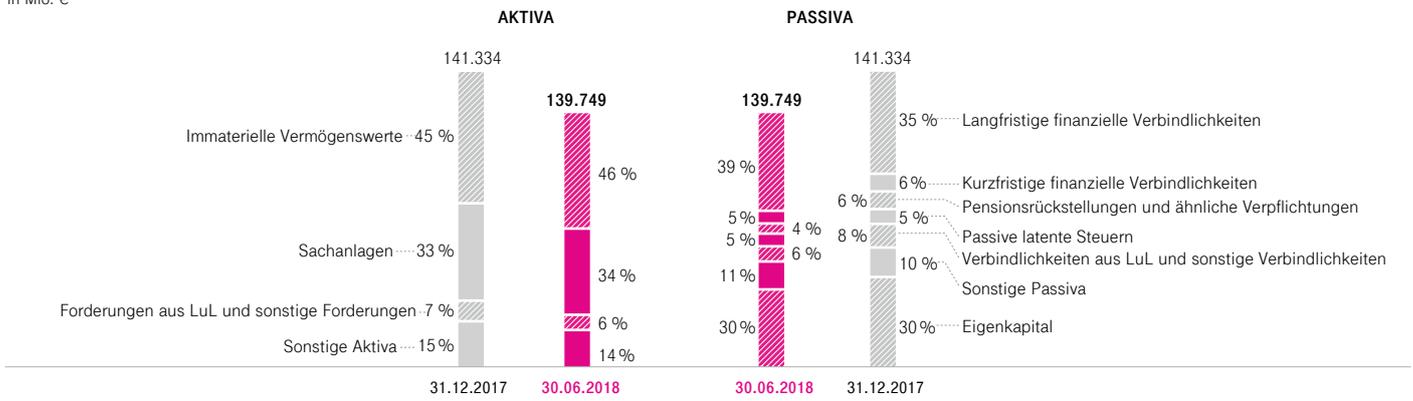
<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2018 wird die Vivento Customer Services GmbH, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, unserem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie in unserem Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 9 f., sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2017 um 0,5%. Die Zahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment Deutschland verringerte sich zum Ende des ersten Halbjahres 2018 um 1,4%. Gründe dafür waren Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, ein reduzierter Einstellungsverlauf in operativen Bereichen und die Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank zum 30. Juni 2018 um 0,5% gegenüber dem 31. Dezember 2017, v. a. aufgrund der Reduzierung von Personal zur Kundenakquisition. Teilweise kompensiert wurde der Effekt durch einen Personalaufbau in den Bereichen Kundenservice und Netzwerke. In unserem operativen Segment Europa wuchs die Mitarbeiterzahl verglichen mit dem Vorjahresende um 1,3%. Dazu beigetragen haben v. a. unsere Landesgesellschaften in Kroatien u. a. durch den Ausbau des Services und in Polen auch durch den Aufbau neuer Filialen. Die Mitarbeiterzahl in unserem operativen Segment Systemgeschäft sank gegenüber dem Jahresende 2017 leicht, im Wesentlichen bedingt durch den Personalrückgang in unserer IT-Division. Im operativen Segment Group Development war die Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Jahresende 2017 leicht rückläufig. Der Personalbestand im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2017 um 1,9%. Der Rückgang der Mitarbeiterzahl durch den weiteren Personalumbau bei Vivento wurde teilweise durch die Zunahme von Personal im Bereich Technologie und Innovation kompensiert.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS**

**Bilanzstruktur**

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme beträgt 139,7 Mrd. € und reduzierte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 1,6 Mrd. €.

Auf der Aktivseite lagen die Buchwerte der immateriellen **Vermögenswerte** und der **Sachanlagen** insgesamt um 1,7 Mrd. € über dem Vorjahresniveau. Erhöhend wirkten Investitionen mit insgesamt 6,6 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit der Netzwerk-Modernisierung im operativen Segment USA sowie für den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, die IP-Transformation und die Mobilfunk-Infrastruktur im operativen Segment Deutschland. Daneben wirkten positive Währungskurseffekte in Höhe von 1,3 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sowie Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,6 Mrd. €, im Wesentlichen aus dem Erwerb des Online-TV-Anbieters Layer3 TV im operativen Segment USA, buchwerterhöhend. Abschreibungen in Höhe von 6,3 Mrd. € verminderten den Buchwert. Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** und **sonstige Forderungen** reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 0,8 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren v. a. Reklassifizierungs- und Neubewertungseffekte aus der verpflichtenden Erstanwendung der neuen Rechnungsstandards IFRS 9 und IFRS 15. Darüber hinaus reduzierte sich das Forderungsvolumen im operativen Segment USA für auf Ratenzahlungen verkaufte Endgeräte. Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten leicht gegenläufig. In den **sonstigen Aktiva** reduzierten sich insbesondere die kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte. Zur Besicherung der Pensionsansprüche haben wir am 23. März 2018 unseren 12-prozentigen Anteil an BT im Wert von 3,1 Mrd. € als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V., die Treuhandeinrichtung des Konzerns, dotiert. Die seit dem 1. Januar 2018 bis zum Zeitpunkt der Dotierung erfolgsneutral erfasste Wertminderung der börsengehandelten Anteile an BT reduzierte den Buchwert um 0,7 Mrd. €. Die sonstigen Aktiva wurden durch aktivierte Vertragsvermögenswerte in Höhe von 1,7 Mrd. € sowie durch aktivierte Vertragskosten in Höhe von 1,4 Mrd. € erhöht. Deren Ansatz steht im Zusammenhang mit den erfolgsneutral erfassten Neubewertungs- und Reklassifizierungseffekten im Rahmen der ab 1. Januar 2018 verpflichtenden Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15.

Auf der Passivseite haben sich unsere kurz- und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** im Vergleich zum Jahresende 2017 insgesamt um 3,7 Mrd. € erhöht. Dies ist im Wesentlichen auf die im ersten Halbjahr 2018 von der Deutsche Telekom International Finance B.V. begebenen Euro-Anleihen im Gesamtvolumen von 3,1 Mrd. € und US-Dollar-Anleihen im Gesamtvolumen von 1,4 Mrd. € (1,75 Mrd. US-\$) sowie auf die von T-Mobile US begebenen Anleihen von 2,0 Mrd. € (2,5 Mrd. US-\$) zurückzuführen. Der im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect vereinbarte Vergleich zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erhöhte die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 0,6 Mrd. €. Gegenläufig wirkten die vorzeitige Rückzahlung von Schuldtiteln der T-Mobile US in Höhe von umgerechnet 2,7 Mrd. € (3,4 Mrd. US-\$) sowie reguläre Tilgungen von Anleiheverbindlichkeiten in Höhe von 1,1 Mrd. €. Ebenfalls reduzierend auf den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten wirkte die Veränderung von Commercial Paper in Höhe von 0,4 Mrd. € (netto).

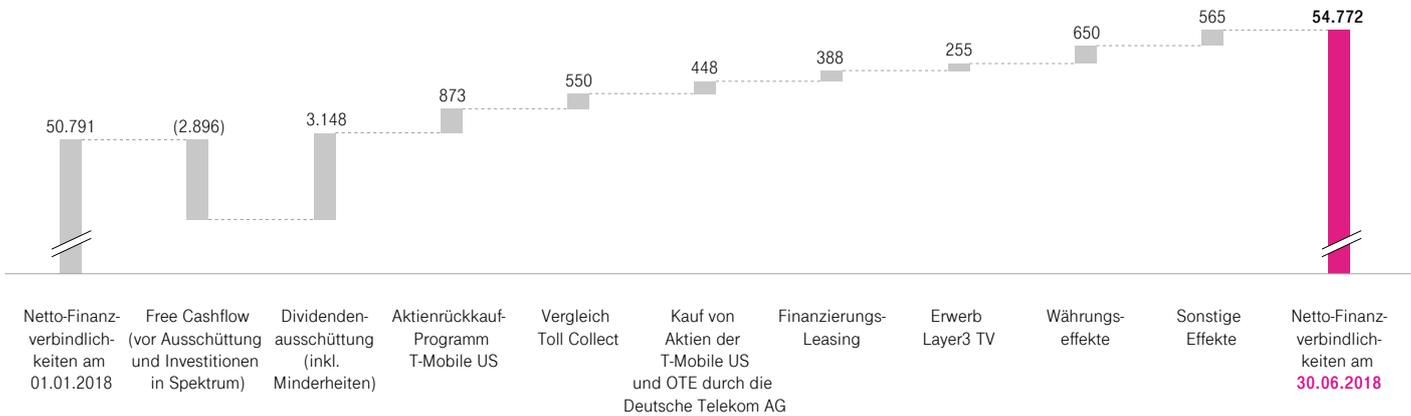
Die **Pensionsrückstellungen** und **ähnlichen Verpflichtungen** haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 2,7 Mrd. € reduziert. Dies ist im Wesentlichen auf die Übertragung unserer Anteile an BT und die damit verbundene Saldierung dieser ausgegliederten Vermögenswerte mit dem Barwert der Pensionsverpflichtungen zurückzuführen. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** und **sonstige Verbindlichkeiten** verringerten sich um 2,0 Mrd. €. Ursächlich hierfür war im Wesentlichen die saisonal bedingte Verminderung des Einkaufsvolumens, v. a. in den operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland. Leicht gegenläufig wirkten Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Die **sonstigen Passiva** wurden durch die kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 2,4 Mrd. € erhöht. Die Vertragsverbindlichkeiten stehen im Zusammenhang mit erfolgsneutral erfassten Neubewertungs- und Reklassifizierungseffekten im Rahmen der ab 1. Januar 2018 verpflichtenden Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15. Gegenläufig reduzierten sich mit dem Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 15 die kurz- und langfristigen übrigen Schulden in vergleichbarer Höhe.

Das **Eigenkapital** reduzierte sich gegenüber dem 31. Dezember 2017 von 42,5 Mrd. € auf 41,4 Mrd. €. Der Rückgang resultiert insbesondere aus Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 3,1 Mrd. € und an Minderheiten in Beteiligungen in Höhe von 0,2 Mrd. €. Weiterhin verringerten die Transaktionen mit Eigentümern das Eigenkapital in Höhe von insgesamt 1,3 Mrd. €. Hierin enthalten sind die Effekte des im Dezember 2017 begonnenen Aktienrückkauf-Programms der T-Mobile US in Höhe von 0,9 Mrd. €, des Erwerbs einer weiteren 5-prozentigen Beteiligung an der griechischen Tochtergesellschaft OTE in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie der von der Deutschen Telekom im ersten Quartal 2018 erworbenen Aktien an der T-Mobile US in Höhe von 0,2 Mrd. €. Zudem wirkte die erfolgsneutrale Folgebewertung von gehaltenen Eigenkapitalinstrumenten mit 0,6 Mrd. € buchwertmindernd; hierin enthalten ist die für den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 23. März 2018 erfolgsneutral erfasste Wertminderung der börsengehandelten Anteile an BT in Höhe von 0,7 Mrd. €. Erhöhend wirkte dagegen der Überschuss von 2,1 Mrd. €. Aus der Umstellung auf die Rechnungslegungsstandards IFRS 9 und IFRS 15 ergab sich zum 1. Januar 2018 ein erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen, unter Einbeziehung der auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Komponenten, zu erfassender erhöhender kumulierter Effekt von insgesamt 1,5 Mrd. €. Erfolgsneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 0,5 Mrd. € wirkten erhöhend auf das Eigenkapital.

Weitere Erläuterungen zur Bilanz sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 42 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, den Aufbau von Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten sowie Auszahlungen für den Erwerb von Spektrumlizenzen. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung alternativer Leistungskennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“, Seite 63 ff.

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

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4.805</b>	<b>4.947</b>	<b>4.955</b>	<b>(0,2)</b>	<b>9.753</b>	<b>10.235</b>	<b>(4,7)</b>	<b>19.706</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(509)	(555)	(752)	26,2	(1.064)	(1.676)	36,5	(2.509)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4.297</b>	<b>4.392</b>	<b>4.204</b>	<b>4,5</b>	<b>8.689</b>	<b>8.559</b>	<b>1,5</b>	<b>17.196</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen ( <b>CASH CAPEX</b> )	(3.076)	(3.021)	(2.994)	(0,9)	(6.097)	(6.238)	2,3	(12.099)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	161	144	91	58,2	304	209	45,5	400
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>	<b>1.382</b>	<b>1.514</b>	<b>1.301</b>	<b>16,4</b>	<b>2.896</b>	<b>2.530</b>	<b>14,5</b>	<b>5.497</b>

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

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,1 Mrd. € auf 8,7 Mrd. €. Die weiterhin positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA wird durch Effekte aus der Währungsumrechnung belastet. Zudem wirkten im Vergleich

zur Vorjahresperiode Factoring-Vereinbarungen, v. a. in den operativen Segmenten Systemgeschäft und Deutschland insgesamt um 0,2 Mrd. € weniger entlastend auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Neben einer wie in der Vergleichsperiode erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € wirkte sich die Gewinnausschüttung der Toll Collect GmbH mit 0,1 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Um 0,6 Mrd. € niedrigere Nettozinszahlungen entlasteten den Cashflow aus Geschäftstätigkeit zusätzlich.

Der gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Mrd. € niedrigere Cash Capex (vor Investitionen in Spektrum) resultierte v. a. mit einer Verminderung um 0,3 Mrd. € aus dem operativen Segment USA während Deutschland einen um 0,1 Mrd. € höheren Cash Capex zeigt. Bereinigt um Effekte aus der Währungsumrechnung liegt der Cash Capex über dem Niveau der Vergleichsperiode. 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 46 f. zu entnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### DEUTSCHLAND

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 9 f., sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	30.06.2018	31.03.2018	Veränderung 30.06.2018/ 31.03.2018 in %	31.12.2017	Veränderung 30.06.2018/ 31.12.2017 in %	30.06.2017	Veränderung 30.06.2018/ 30.06.2017 in %
Mobilfunk-Kunden	43.023	42.730	0,7	43.125	(0,2)	42.011	2,4
Vertragskunden	24.965	25.102	(0,5)	25.887	(3,6)	25.084	(0,5)
Prepaid-Kunden	18.058	17.628	2,4	17.238	4,8	16.927	6,7
Festnetz-Anschlüsse <sup>a</sup>	18.989	19.149	(0,8)	19.239	(1,3)	19.477	(2,5)
davon: IP-basiert Retail	13.629	12.843	6,1	11.996	13,6	10.351	31,7
Breitband-Anschlüsse Retail <sup>b</sup>	13.437	13.357	0,6	13.209	1,7	13.035	3,1
davon: Glasfaser	6.559	6.232	5,2	5.803	13,0	5.033	30,3
TV (IPTV, Sat)	3.240	3.193	1,5	3.139	3,2	3.024	7,1
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	5.587	5.846	(4,4)	6.138	(9,0)	6.723	(16,9)
Breitband-Anschlüsse Wholesale	6.277	5.993	4,7	5.638	11,3	4.980	26,0
davon: Glasfaser	4.432	4.135	7,2	3.783	17,2	3.169	39,9

<sup>a</sup> Aufgrund der Berücksichtigung von neu eingeführten Produkten im Bereich Geschäftskunden hat sich der Anfangsbestand zum 1. Januar 2018 erhöht (plus 62 Tsd.). Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst.

<sup>b</sup> Aufgrund der Berücksichtigung von neu eingeführten Produkten im Bereich Geschäftskunden hat sich der Anfangsbestand zum 1. Januar 2018 erhöht (plus 53 Tsd.). Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst.

### Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin Marktführer, sowohl bei den Festnetzen als auch bei den Mobilfunk-Umsätzen. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. So begeistern wir unsere Kunden mit mehrfach ausgezeichneten Netzqualität – in Festnetz und Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio. Durch die steigende Nachfrage nach unserem integrierten Produkt „MagentaEins“ konnten wir gegenüber dem Jahresende 2017 einen Zuwachs von 265 Tsd. Neukunden verzeichnen und bis zum Ende des ersten Halbjahres 2018 seit Einführung dieser Bündelprodukte insgesamt 3,9 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk-Bereich verloren wir im ersten Halbjahr 2018 insgesamt 102 Tsd. Kunden gegenüber dem Jahresende 2017. Dies ist im Wesentlichen auf die saisonalen Geschäftsschwankungen bei einem unserer Service Provider (Wiederverkäufer) zurückzuführen. Die Anzahl der eigenen Vertragskunden unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ konnte aufgrund der hohen Nachfrage nach Mobilfunk-Tarifen mit integriertem Datenvolumen gesteigert werden. Auch im Bereich der Prepaid-Kunden konnten wir einen Zuwachs verzeichnen.

Zum Ende des ersten Halbjahres 2018 hatten wir 19,6 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migriert; dies entspricht insgesamt einer Quote von 77 %.

Nach wie vor gab es eine starke Nachfrage nach unseren Glasfaser-Produkten: Die Anzahl der Anschlüsse stieg bis zum Ende des ersten Halbjahres 2018 auf insgesamt 11,0 Mio. In den ersten sechs Monaten 2018 haben wir somit in Deutschland weitere 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.

### Mobilfunk

Seit dem Jahresende 2017 gewannen wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“ und „congstar“ sowie bei unserer Telekom Deutschland Multibrand GmbH insgesamt 197 Tsd. Kunden. Im Vertragskundengeschäft der Service Provider ist die Anzahl der Mobilfunk-Kunden im Wesentlichen durch die saisonalen Geschäftsschwankungen bei einem unserer Service Provider gesunken. Die Zahl der Prepaid-Kunden stieg um 820 Tsd. Kunden.

### 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 stieg die Anzahl

unserer Breitband-Anschlüsse unter Berücksichtigung von seit Jahresbeginn 2018 neu eingeführten Produkten im Geschäftskundenbereich im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Jahresende 2017 um 228 Tsd. und die Anzahl unserer TV-Kunden um 101 Tsd. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 312 Tsd.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produkt-Portfolio 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, vorwiegend im ländlichen Raum, bislang 408 Tsd. Kunden gewinnen.

### Wholesale

Zum Ende des ersten Halbjahres 2018 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am Gesamtbestand mit 37,4 % um 5,3 Prozentpunkte über dem Jahresende 2017. Ursache für das verstärkte Wachstum war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahresende um 551 Tsd. bzw. 9,0 %. Gründe dafür sind zum einen die Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Anschlüssen, zum anderen, dass Endkunden zu Kabelanbietern wechseln. Dazu kommt, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse migrieren. Bis zum Ende des zweiten Quartals 2018 konnten wir insgesamt 11,9 Mio. Wholesale-Anschlüsse verzeichnen.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5.325	5.322	5.371	(0,9)	10.648	10.768	(1,1)	21.931
Privatkunden	2.813	2.820	2.878	(2,0)	5.633	5.796	(2,8)	11.797
Geschäftskunden <sup>a</sup>	1.491	1.492	1.473	1,3	2.983	2.937	1,6	6.017
Wholesale	932	926	928	(0,2)	1.858	1.854	0,2	3.747
Sonstiges <sup>a</sup>	90	84	92	(8,7)	173	181	(4,4)	370
Betriebsergebnis (EBIT)	935	954	1.028	(7,2)	1.889	2.099	(10,0)	4.276
EBIT-Marge	%	17,6	19,1		17,7	19,5		19,5
Abschreibungen	(980)	(988)	(953)	(3,7)	(1.968)	(1.888)	(4,2)	(3.828)
EBITDA	1.915	1.941	1.981	(2,0)	3.857	3.987	(3,3)	8.104
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(167)	(185)	(105)	(76,2)	(352)	(154)	n. a.	(308)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2.082	2.126	2.086	1,9	4.209	4.141	1,6	8.412
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse)	%	39,1	38,8		39,5	38,5		38,4
<b>CASH CAPEX</b>	(1.145)	(963)	(1.052)	8,5	(2.108)	(2.057)	(2,5)	(4.214)

<sup>a</sup> Aufgrund einer Reorganisation wurde zum 1. Juli 2017 ein bis dahin unter „Sonstiges“ ausgewiesener Umsatzanteil dem Geschäftskundenbereich zugeordnet. Die Werte aus Vorperioden wurden nicht angepasst.

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz sank gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 1,1 %. Ohne die Berücksichtigung von IFRS 15, dem ab dem 1. Januar 2018 verpflichtend neu anzuwendenden Rechnungslegungsstandard, lag der Gesamtumsatz auf einem zum Vorjahr vergleichbaren Niveau. Im Mobilfunk-Geschäft verzeichneten wir einen Rückgang um 2,7 % bzw. ohne die Berücksichtigung von IFRS 15 einen leichten Anstieg gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017. Einen positiven Effekt auf den Umsatz im Festnetz hatten die höheren IT- und Breitband-Umsätze. Diese

konnten die gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 geringeren Umsätze im Festnetz-Geschäft nahezu vollständig kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** sank der Umsatz, verglichen mit dem Vorjahreshalbjahr, um 2,8 % bzw. ohne die Berücksichtigung von IFRS 15 nur leicht. Mengenbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetz-Geschäft. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft um 3,3 %.

Im **Geschäftskundenbereich** wuchs der Umsatz um 1,6 % bzw. ohne Berücksichtigung von IFRS 15 noch etwas stärker. Gegenüber dem Vorjahreshalbjahr legte der Mobilfunk-Bereich um 3,6 % und die IT-Umsätze um 21,5 % zu. Im Gegensatz dazu ging im Festnetz die klassische Sprachtelefonie zurück, v. a. weil Kunden vermehrt auf Flatrate-Tarife wechselten.

Der Umsatz im **Wholesale-Bereich** lag in den ersten sechs Monaten 2018 auf einem zum Vorjahr vergleichbaren Niveau. Ohne die Berücksichtigung von IFRS 15 wäre der Umsatz deutlich angestiegen.

#### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das EBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf 3,9 Mrd. €, ein Rückgang von 3,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf höhere Sondereinflüsse durch die Aufwendungen für unseren Personalumbau. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA betrug bis zum Ende des ersten Halbjahres 2018

4,2 Mrd. € und stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,6 %. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus einer niedrigeren Anzahl Mitarbeiter, geringeren umsatzabhängigen Kosten sowie aus der erfolgreichen Umsetzung unserer Effizienz- und Digitalisierungsmaßnahmen. Unsere bereinigte EBITDA-Marge ist von 38,5 % im ersten Halbjahr 2017 auf 39,5 % im ersten Halbjahr 2018 gestiegen.

#### EBIT

Das Betriebsergebnis sank im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr um 10,0 % auf 1,9 Mrd. €. Die Abschreibungen erhöhten sich infolge der anhaltend hohen Investitionen in unsere Netzinfrastruktur.

#### Cash Capex

Der Cash Capex ist verglichen zum Vorjahreshalbjahr um 2,5 % gestiegen. 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.

	30.06.2018	31.03.2018	Veränderung 30.06.2018/ 31.03.2018 in %	31.12.2017	Veränderung 30.06.2018/ 31.12.2017 in %	30.06.2017	Veränderung 30.06.2018/ 30.06.2017 in %
Mobilfunk-Kunden	75.619	74.040	2,1	72.585	4,2	69.562	8,7
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup>	61.049	59.941	1,8	58.715	4,0	56.451	8,1
Eigene Postpaid-Kunden <sup>a</sup>	40.082	39.065	2,6	38.047	5,3	36.158	10,9
Eigene Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	20.967	20.876	0,4	20.668	1,4	20.293	3,3
Wholesale-Kunden <sup>b</sup>	14.570	14.099	3,3	13.870	5,0	13.111	11,1

<sup>a</sup> Im Rahmen bestimmter Akquisitionen durch T-Mobile US zu Beginn des Jahres 2018 erhöhte sich ab dem ersten Quartal 2018 die Anzahl eigener Postpaid-Kunden um 13 Tsd. und die Anzahl eigener Prepaid-Kunden um 9 Tsd.

<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 herausgenommen. Dadurch reduziert sich die Zahl der ausgewiesenen Wholesale-Kunden zum Anfang des dritten bzw. zum Anfang des zweiten Quartals 2017 um 160 Tsd. bzw. 4.368 Tsd.

Zum 30. Juni 2018 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 75,6 Mio. Kunden gegenüber einem Kundenbestand von 72,6 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2017. Der Nettozuwachs lag im ersten Halbjahr 2018 bei 3,0 Mio. Kunden gegenüber 2,5 Mio. im Vorjahreszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug im ersten Halbjahr 2018 netto 2.022 Tsd. gegenüber netto 1.731 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Der stärkere Zuwachs bei den eigenen Postpaid-Kunden ist hauptsächlich auf das anhaltende Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, den zunehmenden Erfolg in neuen Geschäftsfeldern wie „T-Mobile for Business“, „T-Mobile ONE™ Unlimited 55+“ und „T-Mobile ONE Military“, den höheren Bruttozuwachs infolge der höheren Zahl vernetzter Geräte (insbesondere Apple Watch) sowie die geringere Abwanderung der Postpaid-Kunden im ersten Halbjahr 2018 zurückzuführen. Gegenläufig wirkten zum Teil die Effekte aggressiverer Angebote und der Start von „Un-carrier

Next – All Unlimited“ (einschließlich Steuern und Gebühren) im ersten Quartal 2017 sowie die höhere Anzahl an Deaktivierungen aufgrund einer größeren Kundenbasis.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg im ersten Halbjahr 2018 um netto 290 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 480 Tsd. im Vergleichszeitraum. Dieser rückläufige Kundenzuwachs resultierte im Wesentlichen aus der höheren Anzahl an Deaktivierungen aufgrund einer größeren Kundenbasis unter der T-Mobile US Marke MetroPCS, die jedoch von der geringeren Abwanderung in eigene Postpaid-Tarife teilweise kompensiert wurde.

**Wholesale-Kunden.** Die Zahl der Wholesale-Kunden erhöhte sich in der ersten Jahreshälfte 2018 um netto 700 Tsd. gegenüber 264 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Dieser Zuwachs ist im Wesentlichen auf die gesunkene Anzahl an Deaktivierungen infolge der Herausnahme der Kunden aus dem Lifeline-Programm im Jahresverlauf 2017 zurückzuführen.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ</b>	8.455	8.821	9.236	(4,5)	17.277	18.218	(5,2)	35.736
Betriebsergebnis (EBIT)	1.137	1.201	1.328	(9,6)	2.338	2.331	0,3	5.930
EBIT-Marge %	13,4	13,6	14,4		13,5	12,8		16,6
Abschreibungen	(1.223)	(1.321)	(1.308)	(1,0)	(2.544)	(2.695)	5,6	(5.019)
EBITDA	2.360	2.522	2.635	(4,3)	4.882	5.025	(2,8)	10.949
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	28	(32)	(4)	n. a.	(4)	0	n. a.	1.633
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2.332	2.553	2.640	(3,3)	4.885	5.025	(2,8)	9.316
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	27,6	28,9	28,6		28,3	27,6		26,1
<b>CASH CAPEX</b>	(1.143)	(1.353)	(8.463)	84,0	(2.495)	(9.905)	74,8	(11.932)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments USA sank im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,2 % von 18,2 Mrd. € auf 17,3 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 6,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Anstieg des durchschnittlichen Bestands eigener Kunden. Verursacht wurde dieser Anstieg durch das anhaltende Wachstum in bestehenden und neu erschlossenen Märkten, den zunehmenden Erfolg in neuen Geschäftsfeldern, eine rückläufige Kundenabwanderung im ersten Halbjahr 2018 und eine Zunahme der vernetzten Geräte.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Auf Euro-Basis sank das bereinigte EBITDA um 2,8 % von 5,0 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 4,9 Mrd. € in den ersten sechs Monaten 2018. Die bereinigte EBITDA-Marge erhöhte sich von 27,6 % im ersten Halbjahr 2017 auf 28,3 % in den ersten sechs Monaten 2018. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA im gleichen Zeitraum um 8,6 %. Positiven Einfluss auf das bereinigte EBITDA hatten die vorstehend erläuterten höheren Service-Umsätze mit eigenen Postpaid- und Prepaid-Kunden, der positive Effekt aus der Anwendung von IFRS 15 sowie die positive Nettoauswirkung im Zusammenhang mit den Hurrikans in Höhe von 128 Mio. US-\$ im ersten Halbjahr 2018, darunter Erstattungen der Versicherungen. T-Mobile US arbeitet weiterhin mit den Versicherungen zusammen und rechnet auch in künftigen Perioden mit weiteren Erstattungen im Zusammenhang mit den Hurrikans. Diesen positiven Einflüssen standen höhere personalbezogene Kosten, Kosten im Zusammenhang mit Managed Services, Provisionen, Kosten der geplanten Transaktion mit Sprint, höhere Kosten im Zusammenhang mit dem Netzausbau, steigende Nettoverluste aus Endgeräteverkäufen und geringere Erträge aus Spektrumtransaktionen gegenüber.

Auch das EBITDA ging um 2,8 % von 5,0 Mrd. € im ersten Halbjahr 2017 auf 4,9 Mrd. € in der ersten Jahreshälfte 2018 zurück. Auf US-Dollar-Basis erhöhte sich das EBITDA aufgrund der oben beschriebenen Faktoren von 5,4 Mrd. US-\$ im ersten Halbjahr 2017 auf 5,9 Mrd. US-\$ im ersten Halbjahr 2018.

**EBIT**

Das EBIT blieb im ersten Halbjahr 2018 mit 2,3 Mrd. € stabil gegenüber dem Vorjahreshalbjahr. Auf US-Dollar-Basis stieg das EBIT im gleichen Zeitraum um 12 %, insbesondere aufgrund des höheren EBITDA, dem allerdings höhere Abschreibungen gegenüberstanden.

**Cash Capex**

Der Cash Capex sank von 9,9 Mrd. € im ersten Halbjahr 2017 auf 2,5 Mrd. € in den ersten sechs Monaten 2018. Auf US-Dollar-Basis ging der Cash Capex auf 3,0 Mrd. US-\$ zurück, gegenüber 10,9 Mrd. US-\$ im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Ursächlich dafür war v. a. der rückläufige Erwerb von Spektrumlizenzen in der ersten Jahreshälfte 2018.

## EUROPA KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

		30.06.2018	31.03.2018	Veränderung 30.06.2018/ 31.03.2018 in %	31.12.2017	Veränderung 30.06.2018/ 31.12.2017 in %	30.06.2017	Veränderung 30.06.2018/ 30.06.2017 in %
<b>EUROPA, GESAMT</b>	Mobilfunk-Kunden	49.886	49.254	1,3	48.842	2,1	47.688	4,6
	Vertragskunden	26.022	25.686	1,3	25.483	2,1	24.854	4,7
	Prepaid-Kunden	23.865	23.567	1,3	23.359	2,2	22.834	4,5
	Festnetz-Anschlüsse	8.414	8.409	0,1	8.439	(0,3)	8.464	(0,6)
	davon: IP-basiert	6.235	5.947	4,8	5.734	8,7	5.416	15,1
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	5.671	5.598	1,3	5.530	2,5	5.396	5,1
	TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.293	4.271	0,5	4.244	1,2	4.156	3,3
	Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) / Wholesale PSTN	2.275	2.270	0,2	2.265	0,4	2.268	0,3
	Breitband-Anschlüsse Wholesale	395	389	1,5	389	1,5	393	0,5
<b>GRIECHENLAND</b>	Mobilfunk-Kunden	8.163	8.053	1,4	7.981	2,3	7.737	5,5
	Festnetz-Anschlüsse	2.552	2.551	-	2.547	0,2	2.539	0,5
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	1.830	1.800	1,7	1.757	4,2	1.678	9,1
<b>RUMÄNIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	5.282	5.236	0,9	5.258	0,5	5.278	0,1
	Festnetz-Anschlüsse	1.803	1.823	(1,1)	1.865	(3,3)	1.922	(6,2)
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	1.117	1.124	(0,6)	1.134	(1,5)	1.142	(2,2)
<b>UNGARN</b>	Mobilfunk-Kunden	5.306	5.298	0,2	5.293	0,2	5.390	(1,6)
	Festnetz-Anschlüsse	1.640	1.634	0,4	1.632	0,5	1.637	0,2
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	1.104	1.088	1,5	1.073	2,9	1.049	5,2
<b>POLEN</b>	Mobilfunk-Kunden	10.609	10.509	1,0	10.454	1,5	10.251	3,5
	Festnetz-Anschlüsse	26	27	(3,7)	32	(18,8)	31	(16,1)
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	23	23	-	25	(8,0)	28	(17,9)
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>	Mobilfunk-Kunden	6.174	6.156	0,3	6.176	-	6.155	0,3
	Festnetz-Anschlüsse	248	220	12,7	197	25,9	146	69,9
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	208	189	10,1	176	18,2	153	35,9
<b>KROATIEN</b>	Mobilfunk-Kunden	2.268	2.229	1,7	2.244	1,1	2.237	1,4
	Festnetz-Anschlüsse	952	959	(0,7)	967	(1,6)	986	(3,4)
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	621	620	0,2	624	(0,5)	624	(0,5)
<b>SLOWAKEI</b>	Mobilfunk-Kunden	2.320	2.282	1,7	2.243	3,4	2.235	3,8
	Festnetz-Anschlüsse	859	860	(0,1)	858	0,1	855	0,5
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	532	525	1,3	516	3,1	498	6,8
<b>ÖSTERREICH</b>	Mobilfunk-Kunden	6.441	6.071	6,1	5.702	13,0	4.984	29,2
<b>ÜBRIGE<sup>b</sup></b>	Mobilfunk-Kunden	3.323	3.419	(2,8)	3.490	(4,8)	3.420	(2,8)
	Festnetz-Anschlüsse	334	334	-	340	(1,8)	348	(4,0)
	Breitband-Kunden <sup>a</sup>	232	225	3,1	225	3,1	225	3,1

<sup>a</sup> Ab dem zweiten Quartal 2018 berichten wir Breitband-Kunden statt der bisher gezeigten, auf einer Technologie-Sicht basierenden Breitband-Anschlüsse Retail. Die Werte der Vorperioden wurden angepasst.

<sup>b</sup> „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften in Albanien, Mazedonien und Montenegro sowie die Anschlüsse der GTS Central Europe Gruppe in Rumänien.

### Gesamt

Die Märkte unseres Segments waren auch im ersten Halbjahr 2018 weiterhin durch einen intensiven Wettbewerb geprägt. Dieser Herausforderung haben wir uns erfolgreich gestellt: So erzielten wir u. a. einen deutlichen Anstieg von 21,1 % bei den FMC-Kunden (Fixed Mobile Convergence), z. B. mit unserem konvergenten Produkt-Portfolio „Magenta One“. Auch unser TV- und Breitband-Geschäft entwickelt sich als Umsatztreiber kontinuierlich weiter, auch dank des umfangreichen Ausbaus unseres Netzes mit modernen Glasfaser-basierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC). Folglich erhöhte sich die Anzahl der IP-Anschlüsse, v. a. durch Migration klassischer PSTN-Anschlüsse auf IP-Technologie. Unser Mobilfunk-Geschäft wächst insgesamt sowohl bei der Zahl der werthaltigen Vertragskunden als auch bei den Prepaid-Kunden gegenüber dem Vorjahresendwert.

### Mobilfunk

Am Ende des ersten Halbjahres 2018 zählten wir insgesamt 49,9 Mio. Mobilfunk-Kunden; gegenüber dem Jahresendwert 2017 entspricht dies einem leichten Plus von 2,1 % oder 1,0 Mio. Kunden. Bei den Vertragskunden setzte sich der Wachstumstrend auch im zweiten Quartal ungebremst fort. So gewannen wir zum 30. Juni 2018 insgesamt 539 Tsd. neue Kunden (ein Anstieg von 2,1 %), was insbesondere zurückzuführen war auf die positive Kundenentwicklung bei unseren Landesgesellschaften in Polen, Rumänien, der Tschechischen Republik und Ungarn. Damit lag der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand weiterhin stabil bei 52,2 %. Neben unseren innovativen Diensten/Tarifen profitierten unsere Kunden im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie von einer größeren Netzabdeckung mit einer schnellen, mobilen Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum 30. Juni 2018 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 96 % der Bevölkerung mit LTE und erreichten

damit insgesamt rund 108 Mio. Einwohner. Bedingt durch den massiven Datenverkehr, z. B. durch die Nutzung von Video-Streaming-Diensten, ist die Nachfrage der Kunden nach Datenvolumen stark gestiegen. Auch beim Prepaid-Geschäft stehen die Zeichen auf Wachstum: Im ersten Halbjahr 2018 erzielten wir ein Plus von 2,2% oder 506 Tsd. Kunden. Dazu beigetragen haben insbesondere unsere Landesgesellschaften in Österreich und Griechenland.

### Festnetz

Unser TV- und Entertainment-Angebot zeigte im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Jahresendwert 2017 weiterhin Wachstumsimpulse bei der Kundenzahl von 1,2%; im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr belief sich der Kundenanstieg auf 3,3%. Dabei entfiel ein Großteil der Nettozuwächse in Höhe von 137 Tsd. Kunden auf unsere Landesgesellschaften in Ungarn, der Tschechischen Republik, der Slowakei und Griechenland. Der TV-Markt ist in den Ländern unseres Segments hart umkämpft; hier sind es neben den Telekommunikationsunternehmen auch sog. „OTT-Player“, die TV-Dienste anbieten.

Die Anzahl der Breitband-Kunden stieg zum 30. Juni 2018 um 2,5% auf insgesamt 5,7 Mio. Der Großteil des Nettozuwachses entfiel auf die gute Entwicklung bei unseren Landesgesellschaften in Griechenland, der Tschechischen Republik und Ungarn, die verstärkt in zukunftsweisende

Glasfaser-basierte Technologien investieren. Die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser konnten wir insgesamt weiter erhöhen: Zum 30. Juni 2018 lag die Anzahl der Haushalte bei 6,8 Mio.

Dass wir auf einem guten Weg sind, zeigt sich auch an dem immer größer werdenden Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen: Ende Juni 2018 erzielten wir einen Anteil von 74,1%. Insgesamt stabilisierte sich die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse in unserem operativen Segment Europa mit 8,4 Mio. auf dem Niveau des Jahresendwerts 2017.

### FMC – Fixed Mobile Convergence

Unser konvergentes Produkt-Portfolio „MagentaOne“ erfreut sich in all unseren integrierten Landesgesellschaften weiterhin großer Beliebtheit. Im Privatkundenbereich erzielten wir bis zum 30. Juni 2018 einen Bestand von 2,7 Mio. FMC-Kunden; das entspricht einem deutlichen Zuwachs von 21,1% gegenüber dem Jahresendwert. Allein im zweiten Quartal gewannen wir 229 Tsd. Neukunden hinzu. Gestützt wird diese Entwicklung insbesondere durch unsere Landesgesellschaften in Griechenland, Rumänien und Ungarn. Auch im Geschäftskundensegment vertreiben wir das Produkt „MagentaOne Business“ mit zunehmendem Erfolg.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ<sup>a</sup></b>	2.811	2.896	2.860	1,3	5.707	5.641	1,2	11.589
Griechenland	686	711	693	2,6	1.397	1.383	1,0	2.846
Rumänien	226	238	236	0,8	464	466	(0,4)	972
Ungarn	443	488	454	7,5	931	869	7,1	1.808
Polen <sup>a</sup>	375	368	378	(2,6)	743	742	0,1	1.509
Tschechische Republik	254	258	248	4,0	512	485	5,6	1.011
Kroatien	222	233	231	0,9	456	455	0,2	955
Slowakei	181	185	185	-	366	368	(0,5)	748
Österreich	218	214	215	(0,5)	432	443	(2,5)	900
Übrige <sup>b</sup>	253	250	268	(6,7)	502	528	(4,9)	1.069
Betriebsergebnis (EBIT)	345	357	357	-	702	681	3,1	462
EBIT-Marge %	12,3	12,3	12,5		12,3	12,1		4,0
Abschreibungen	(559)	(550)	(557)	1,3	(1.109)	(1.110)	0,1	(3.157)
EBITDA	905	907	913	(0,7)	1.812	1.791	1,2	3.619
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(7)	(46)	(33)	(39,4)	(52)	(45)	(15,6)	(130)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)<sup>a</sup></b>	911	953	947	0,6	1.864	1.836	1,5	3.749
Griechenland	280	279	273	2,2	559	539	3,7	1.135
Rumänien	33	37	39	(5,1)	70	76	(7,9)	166
Ungarn	121	143	141	1,4	264	250	5,6	545
Polen <sup>a</sup>	96	101	125	(19,2)	197	224	(12,1)	419
Tschechische Republik	111	107	100	7,0	219	200	9,5	406
Kroatien	85	98	96	2,1	184	180	2,2	386
Slowakei	80	78	81	(3,7)	158	158	-	315
Österreich	76	68	69	(1,4)	144	158	(8,9)	266
Übrige <sup>b</sup>	28	42	23	82,6	69	50	38,0	110
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,4	32,9	33,1		32,7	32,5		32,3
<b>CASH CAPEX</b>	(438)	(398)	(403)	1,2	(836)	(878)	4,8	(1.874)

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

<sup>a</sup> Seit dem 1. September 2017 wird das Geschäft der T-Systems Polska Sp. z o.o., das bis dahin organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Werte aus Vorperioden wurden nicht angepasst.

<sup>b</sup> „Übrige“ enthält die Landesgesellschaften in Albanien, Mazedonien und Montenegro sowie IWS (International Wholesale), bestehend aus der ICSS (International Carrier Sales & Solutions) und ihren Landesgesellschaften, GTS Central Europe Gruppe in Rumänien und Europe Headquarters.

### Gesamtumsatz

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen Gesamtumsatz von 5,7 Mrd. €, gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 1,2%. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse, erhöhte sich der Umsatz leicht um 0,8%. Die verpflichtende Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 zum 1. Januar 2018 hatte auf die Entwicklung der Umsatzerlöse auf Segmentebene keinen wesentlichen Einfluss.

Der Geschäftskundenbereich – im Wesentlichen getrieben durch die gute Entwicklung des ICT-Geschäfts in Ungarn – setzte sein Wachstum auch im zweiten Quartal erfolgreich fort. Auch die Umsätze im Mobilfunk-Geschäft erhöhten sich leicht gegenüber der Vorjahresperiode. Die meisten Länder unseres operativen Segments trugen zu dieser Entwicklung bei. Die Festnetz-Umsätze auf Segmentebene reduzierten sich insgesamt gegenüber der Vorjahresperiode: Der positive Umsatzeffekt aus dem TV- und Breitband-Geschäft, v. a. in Ungarn, wurde durch das rückläufige Wholesale-Geschäft aufgezehrt. Die hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten sowie geringere EU-Roaming-Entgelte wirkten sich in einigen Ländern unseres operativen Segments negativ auf unsere Umsätze aus.

Im **Privatkundenbereich** stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahreshalbjahr um 2,0%. Der wesentliche Treiber hierbei war das Mobilfunk-Geschäft. Auch das Festnetz-Geschäft erzielte durch die Entwicklung im TV- und Breitband-Geschäft dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements einen positiven Umsatzbeitrag. Zusätzlich wirkte sich neben höheren Endgeräteumsätzen auch ein starker Anstieg bei den FMC-Kunden umsatzsteigernd aus. Somit konnten wir die negativen Effekte aus dem Umsatzrückgang, v. a. bei der Sprachtelefonie, ausgleichen.

Im **Geschäftskundenbereich**, insbesondere bei ICT, schlossen wir das erste Halbjahr 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit einem Plus von 3,7% ab. Einen großen Anteil daran hat das stark wachsende ICT-Geschäft in Ungarn. Zusätzlich dazu überzeugten v. a. unsere Smart City-Projekte als Teil der IoT-Umsätze. Einen positiven Umsatzbeitrag erzielte auch unser Kerngeschäft im Mobilfunk-Bereich mit leicht erhöhten Geschäftskundenanzahlen gegenüber der Vergleichsperiode.

Die Umsätze im **Wholesale-Bereich** reduzierten sich gegenüber dem Halbjahr des Vorjahres. Teilweise ist dies zurückzuführen auf geringere Umsätze in einigen Landesgesellschaften sowie auf das internationale Wholesale-Geschäft, das sich aufgrund der letzten Regulierungsstufe im EU-Roaming rückläufig entwickelte.

Die größten positiven Effekte auf die organische Umsatzentwicklung aus Länderperspektive hatten im ersten Halbjahr 2018 unsere Landesgesellschaften in Ungarn und Griechenland. Dadurch konnten wir sinkende Umsätze insbesondere in Österreich und Polen mehr als ausgleichen.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Unser operatives Segment Europa erzielte im ersten Halbjahr 2018 ein bereinigtes EBITDA von 1,9 Mrd. €; das entspricht einem Anstieg von 1,5%. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Währungskurse, stieg das bereinigte EBITDA um 1,2%. Die verpflichtende

Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 zum 1. Januar 2018 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA.

Die positive Entwicklung des bereinigten organischen EBITDA basierte neben dem Umsatzanstieg auch auf Einsparungen bei den indirekten Kosten u. a. bedingt durch geringere Personalkosten in Griechenland. Im Gegensatz dazu stiegen bei den direkten Kosten die Marktinvestitionen sowie die Kosten für das B2B/ICT-Geschäft. Zudem reduzierten Regulierungseffekte, z. B. die Reduktion der EU-Roaming-Entgelte, das bereinigte EBITDA.

Unser EBITDA entwickelte sich wie schon im ersten Quartal 2018 positiv; gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichneten wir einen Anstieg um 1,2% auf 1,8 Mrd. €. Grund dafür war im Wesentlichen der Anstieg des bereinigten EBITDA. Aus den Sondereinflüssen resultierte kein wesentlicher Effekt auf das EBITDA. Organisch betrachtet stieg das EBITDA um 0,8%.

Aus Länderperspektive war das gestiegene bereinigte EBITDA in erster Linie auf die positiven Entwicklungen in unseren Landesgesellschaften in Griechenland, der Tschechischen Republik und Ungarn zurückzuführen. Gegenteilige Entwicklungen zeigten v. a. die Landesgesellschaften in Polen, Österreich und Rumänien. Bei Letztgenannter lag aufgrund des rückläufigen Festnetz-Geschäfts das bereinigte EBITDA mit 70 Mio. € um 7,9% unter dem des Vorjahreszeitraums. Der Umsatz des ersten Halbjahres 2018 lag mit 464 Mio. € auf Vorjahresniveau.

### Operative Entwicklung in ausgewählten Ländern

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze im ersten Halbjahr 2018 mit 1,4 Mrd. € um 1,0% leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Hierzu haben neben höheren Umsätzen im Mobilfunk-Geschäft auch die weiterhin hohen Festnetz-Umsätze beigetragen: Während das Breitband- und B2B/ICT-Geschäft weiter auf Wachstumskurs blieben, verzeichneten wir im TV-Geschäft Umsatzrückgänge. Bei unseren Kunden kam auch das FMC-Angebot sehr gut an; das zeigen steigende Kundenzahlen und entsprechende Umsätze.

Im ersten Halbjahr 2018 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland mit 559 Mio. € deutlich mit einem Plus von 3,7% über dem Vorjahreszeitraum. Hierzu hat auch eine höhere Kosteneffizienz, insbesondere bei den Personalkosten, beigetragen.

**Ungarn.** In Ungarn stieg der Umsatz im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich um 7,1% auf 931 Mio. €; organisch nahm er um 8,8% zu. Wachstumstreiber war – neben gestiegenen Service-Umsätzen im Mobilfunk-Geschäft – das Festnetz-Geschäft mit einem weiterhin deutlichen Umsatzplus im Geschäftskundenbereich B2B/ICT. Ebenfalls steuerte das Breitband-, TV- und Endgeräte-Geschäft einen positiven Umsatzimpuls bei. Unser FMC-Angebot „MagentaOne“ ist sowohl bei Privat- als auch Geschäftskunden erfolgreich. Das zeigen steigende Kundenzahlen und entsprechend steigende Umsätze. Dank unseres schnellen Mobilfunknetzes mit seiner hohen Reichweite entwickelten sich auch die Service-Umsätze und das Endgerätegeschäft positiv.

Das bereinigte EBITDA stieg umsatzgetrieben gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,6% und lag somit bei 264 Mio. €. Dies wirkte sich auch auf das organisch bereinigte EBITDA aus, welches um 7,4% anstieg.

**Österreich.** In Österreich erzielten wir im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz von 432 Mio. €; das sind 2,5% weniger als im Vorjahreszeitraum. Zurückzuführen ist der Rückgang hauptsächlich auf einen hohen positiven Einmaleffekt im Vorjahreszeitraum im Bereich der Sprachtelefonie. Ohne dessen Berücksichtigung wäre die Umsatzentwicklung stabil. Um dem wachsenden Bedarf an Breitband-Internet-Zugang zu entsprechen, wird sich die Landesgesellschaft durch die Übernahme des Kabel- und Festnetzes von UPC Austria zu einem integrierten Herausforderer mit einer Mobilfunk- und Festnetz-Infrastruktur entwickeln. Neben den Breitband-Internet-Diensten auf Mobilfunk-Basis, die wir bereits erfolgreich an unsere Kunden vermarkten, können wir demnächst auch Festnetz-Technologie anbieten.

Die Effekte aus dem Umsatzrückgang schlugen sich auch im bereinigten EBITDA nieder, das im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8,9% auf 144 Mio. € sank. Ohne Berücksichtigung des genannten Einmaleffekts wäre die Entwicklung des bereinigten EBITDA nur leicht rückläufig.

**Polen.** In Polen lagen die Umsätze mit 743 Mio. € stabil auf dem Niveau des Vorjahres; organisch betrachtet lagen sie um 1,0% darunter. Höheren Umsätzen im B2B/ICT-Geschäft standen geringere Umsätze im Mobilfunk-Geschäft gegenüber.

**SYSTEMGESCHÄFT  
AUFTRAGSEINGANG**

in Mio. €

	H1 2018	Q1 2018	Gesamtjahr 2017	H1 2017	Veränderung H1 2018/ H1 2017 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	3.348	1.506	5.241	2.569	30,3

**Geschäftsentwicklung**

Wir haben die Strategie unseres operativen Segments Systemgeschäft neu ausgerichtet, um das Geschäft wieder nachhaltig auf Wachstumskurs zu bringen. Mit Investitionen in Wachstums- und Zukunftsthemen (z. B. Cloud, Internet der Dinge, All-IP) sowie der Reduzierung risikobehafteter Altverträge in unserem klassischen IT-Geschäft haben wir bereits in der Vergangenheit wichtige Schritte der Transformation begonnen. Darauf aufbauend und in der weiteren Ausrichtung der Segmentstrategie konzentrieren wir uns nun auf den nachhaltigen Übergang des Geschäfts in strategische Wachstumsfelder bei gleichzeitiger Stärkung des Telekommunikationsgeschäfts und erfolgreichem Management des Rückgangs im klassischen IT-Geschäft.

Das bereinigte EBITDA lag mit 197 Mio. € um 12,1% unter der Vorjahresperiode. Organisch betrachtet sank das bereinigte EBITDA um 12,8%. Diese Entwicklung resultierte im Wesentlichen aus höheren Interconnection- und regulierungsbedingt höheren Roaming-Kosten.

**EBIT**

In unserem operativen Segment Europa stieg das EBIT im ersten Halbjahr 2018 deutlich um 3,1% auf 702 Mio. €. Ursächlich hierfür war die positive EBITDA-Entwicklung. Die Abschreibungen lagen mit 1,1 Mrd. € auf Vorjahresniveau.

**Cash Capex**

In der Berichtsperiode wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex in Höhe von 836 Mio. € aus. Der Rückgang um 4,8% ist im Wesentlichen auf verhaltenere Investitionen in den meisten unserer Landesgesellschaften zurückzuführen. Andererseits investierten wir in einzelnen Ländern im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie verstärkt in den Ausbau von Breitband- und Glasfaser-Technologie. Im ersten Halbjahr 2018 erwarben wir in geringem Umfang – wie auch im Vorjahreszeitraum – Spektrumlizenzen.

Um dies zu erreichen, haben wir ein umfangreiches Transformationsprogramm gestartet, im Rahmen dessen wir uns u. a. bei der Steuerung des Geschäfts auf eine klare Portfolio-Strategie fokussieren. Dabei unterscheiden wir zwischen den Portfolios im Telekommunikations-, im klassischen IT- und im Wachstumsgeschäft (Cloud, Internet der Dinge, SAP, Security, Digital Solutions, Maut).

Im ersten Halbjahr 2018 entwickelte sich der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich positiv und stieg um 30,3% an. Ausschlaggebend war insbesondere der Abschluss eines Großauftrags im klassischen IT-Geschäft. Auch im Wachstumsgeschäft zeigt der Auftragseingang im ersten Halbjahr 2018 eine deutlich positive Entwicklung auf.

OPERATIVE ENTWICKLUNG<sup>a</sup>

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ</b>	1.665	1.674	1.688	(0,8)	3.339	3.392	(1,6)	6.918
Umsatz extern	1.332	1.319	1.349	(2,2)	2.651	2.717	(2,4)	5.504
Betriebsergebnis (EBIT)	(76)	(28)	0	n. a.	(104)	(37)	n. a.	(1.356)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(38)	(51)	(42)	(21,4)	(89)	(76)	(17,1)	(1.477)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(38)	23	41	(43,9)	(15)	39	n. a.	121
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(2,3)	1,4	2,4		(0,4)	1,1		1,7
Abschreibungen	(95)	(99)	(97)	(2,1)	(194)	(195)	0,5	(1.636)
EBITDA	19	71	97	(26,8)	90	158	(43,0)	280
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(38)	(51)	(39)	(30,8)	(89)	(74)	(20,3)	(229)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	57	121	136	(11,0)	179	232	(22,8)	509
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	3,4	7,2	8,1		5,4	6,8		7,4
<b>CASH CAPEX</b>	(83)	(182)	(91)	n. a.	(265)	(177)	(49,7)	(383)

<sup>a</sup> Seit dem 1. September 2017 wird das Geschäft der T-Systems Polska Sp. z o.o., das bis dahin organisatorisch dem operativen Segment Systemgeschäft zugeordnet war, im operativen Segment Europa ausgewiesen. Die Werte aus Vorperioden wurden nicht angepasst.

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Systemgeschäft betrug im ersten Halbjahr 2018 3,3 Mrd. € und entwickelte sich im Vorjahresvergleich leicht rückläufig. Dies ist im Wesentlichen auf den Umsatzrückgang in unserem klassischen IT-Geschäft zurückzuführen. Hier verzeichneten wir im Vorjahresvergleich, insbesondere im internationalen Großkundenbereich und auch aufgrund der generell rückläufigen Marktentwicklung in unserem Kernmarkt Westeuropa, einen Umsatzrückgang. Dagegen wuchs der Umsatz in unserem Wachstumsgeschäft v. a. in den Themen Cloud, Internet der Dinge und Digital Solutions gegenüber dem Vorjahreshalbjahr.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Im ersten Halbjahr 2018 ging das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft um 53 Mio. € auf 179 Mio. € zurück. Die Entwicklung liegt im Rahmen unserer Erwartungen. Hauptgründe für den Rückgang waren v. a. höhere Kosten für den Aufbau unseres Wachstumsgeschäfts sowie höhere Belastungen aufgrund der laufenden All-IP-Umstellung in unserem Telekommunikationsgeschäft. Das

EBITDA ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 68 Mio. € auf 90 Mio. € zurück, im Wesentlichen aufgrund der beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte sowie höherer Sondereinflüsse.

**EBIT, bereinigtes EBIT**

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft sank gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 um 54 Mio. € auf minus 15 Mio. €. Insbesondere die beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte trugen zu dieser Entwicklung bei. Die Abschreibungen lagen auf Vorjahresniveau. Das EBIT verringerte sich aus den gleichen Gründen um 67 Mio. € auf minus 104 Mio. €.

**Cash Capex**

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag im Berichtszeitraum bei 265 Mio. € verglichen mit 177 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der Schwerpunkt unserer Investitionen liegt weiterhin bei der Entwicklung unseres Wachstumsgeschäfts, wie z. B. Cloud, Internet der Dinge, SAP, Security, Digital Solutions und Maut. Gleichzeitig investieren wir in die Weiterentwicklung der eigenen IT-Systeme.

GROUP DEVELOPMENT  
KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

		30.06.2018	31.03.2018	Veränderung 30.06.2018/ 31.03.2018 in %	31.12.2017	Veränderung 30.06.2018/ 31.12.2017 in %	30.06.2017	Veränderung 30.06.2018/ 30.06.2017 in %
<b>NIEDERLANDE</b>	Mobilfunk-Kunden	3.967	3.905	1,6	3.850	3,0	3.830	3,6
	Festnetz-Anschlüsse	210	198	6,1	191	9,9	184	14,1
	Breitband-Anschlüsse	210	198	6,1	191	9,9	184	14,1

Durch die erfolgreiche Neupositionierung am Markt konnte T-Mobile Netherlands im ersten Halbjahr 2018 im Mobilfunk-Geschäft bei Privat- und Geschäftskunden einen Zuwachs um 3,0 % gegenüber dem Jahresende 2017 verzeichnen. Hauptgrund dafür ist das neue Tarif-Portfolio

– eingeführt in 2017 – und der dadurch verbesserte Marktengang sowie Kundengewinne im Geschäftskundensegment. Auch im Privatkunden-Festnetz-Geschäft stieg die Anzahl der Kunden um 9,9 %.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ</b>	528	535	562	(4,8)	1.063	1.157	(8,1)	2.263
Niederlande	309	318	345	(7,8)	627	687	(8,7)	1.355
Betriebsergebnis (EBIT)	148	149	388	(61,6)	297	1.074	(72,3)	1.504
Abschreibungen	(78)	(80)	(71)	(12,7)	(158)	(143)	(10,5)	(304)
EBITDA	227	228	460	(50,4)	455	1.217	(62,6)	1.808
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(5)	(5)	223	n. a.	(9)	742	n. a.	893
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	231	233	236	(1,3)	464	475	(2,3)	915
Niederlande	108	109	119	(8,4)	217	229	(5,2)	421
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	43,8	43,6	42,0		43,7	41,1		40,4
<b>CASH CAPEX</b>	(85)	(56)	(57)	1,8	(141)	(138)	(2,2)	(290)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development reduzierte sich im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,1 %. Negativ wirkte der entfallene Umsatz durch die Veräußerung der Strato zum 31. März 2017. Daneben ergaben sich negative Auswirkungen aus der verpflichtenden Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 sowie aus regulatorischen Effekten, wie z. B. geringere EU-Roaming-Gebühren und nationale Terminierungsentgelte bei T-Mobile Netherlands. Der Umsatz der DFMG ist dagegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mengenbedingt leicht gestiegen.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das EBITDA sank im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 um 0,7 Mrd. € auf 0,5 Mrd. €. Im Zuge der kontinuierlichen Überprüfung unseres Beteiligungs-Portfolios haben wir im vergangenen Jahr unsere Beteiligung Strato veräußert sowie unsere restlichen Anteile an der Scout24 AG verkauft. Aus den Veräußerungen ergaben sich im ersten Halbjahr 2017 als Sondereinflüsse erfasste Erträge in Höhe von 0,7 Mrd. €.

**GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES**

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 9 f., sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 47 f.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>GESAMTUMSATZ</b>	651	767	785	(2,3)	1.418	1.521	(6,8)	2.935
Betriebsergebnis (EBIT)	(324)	(281)	(268)	(4,9)	(605)	(544)	(11,2)	(1.437)
Abschreibungen	(162)	(269)	(192)	(40,1)	(431)	(341)	(26,4)	(657)
EBITDA	(162)	(12)	(76)	84,2	(174)	(204)	14,7	(780)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(92)	(54)	1	n. a.	(146)	(15)	n. a.	(119)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(70)	41	(76)	n. a.	(29)	(189)	84,7	(661)
<b>CASH CAPEX</b>	(248)	(247)	(239)	(3,3)	(495)	(481)	(2,9)	(1.005)

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,8%. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass bei Deutsche Telekom IT konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland seit Januar 2016 nicht mehr verrechnet werden. Weitere Gründe für den Umsatzrückgang sind die entfallenen Umsätze der DeTeMedien als Folge des im Juni 2017 vollzogenen Verkaufs und die gesunkenen Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude, im Wesentlichen aufgrund der weiteren Optimierung von Flächen. Positiv wirkten sich die höheren konzerninternen Umsätze bei Deutsche Telekom IT aus der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems 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 160 Mio. €. Diese Entwicklung resultierte wesentlich aus den gestiegenen Umsätzen bei Deutsche Telekom IT aus der Lizenzierung des konzernweiten ERP-Systems, die sich nicht konzernextern auf die Ertragslage auswirken. Des Weiteren wirkte sich der reduzierte Personalbestand bei Vivento infolge des fortgesetzten Personalumbaus positiv aus. Gegenläufig belasteten die gesunkenen Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude das bereinigte EBITDA.

Insgesamt wirkten sich im ersten Halbjahr 2018 im Saldo negative Sondereinflüsse in Höhe von 146 Mio. € auf das EBITDA aus. Dabei standen Aufwendungen für Personalmaßnahmen der positiven Wirkung einer Rückstellungsauflösung für Rechtsrisiken im Zusammenhang mit der Beendigung des Schiedsverfahrens Komplexes Toll Collect gegenüber. Im Vorjahreszeitraum hatten Aufwendungen für Personalmaßnahmen sowie gegenläufig ein Ertrag aus der Veräußerung der DeTeMedien die insgesamt negativen Sondereinflüsse in Höhe von 15 Mio. € geprägt.

### EBIT

Der Rückgang des EBIT um 61 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum resultierte neben den beim EBITDA beschriebenen Effekten im Wesentlichen aus einem Anstieg der Abschreibungen um 90 Mio. €. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf gestiegene planmäßige Abschreibungen infolge höherer Aktivierungen bei Deutsche Telekom IT, die daraus resultierten, dass konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland nicht mehr verrechnet werden. Teilweise kompensiert wurde diese Entwicklung durch rückläufige Abschreibungen im Bereich Grundstücke und Gebäude infolge der fortgesetzten Optimierung unseres Immobilienportfolios.

### Cash Capex

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 14 Mio. €. Höhere Investitionen im Bereich Technologie und Innovation, im Wesentlichen für Entwicklungsleistungen, wurden teilweise durch geringere Fahrzeuganschaffungen kompensiert.

## EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. JUNI 2018)

Bezüglich eingetretener Ereignisse nach Schluss der Berichtsperiode verweisen wir auf die „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 60.

## PROGNOSE

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Abweichend von den im zusammengefassten Lagebericht 2017 (Geschäftsbericht 2017, Seite 101 ff.) sowie im Konzern-Zwischenbericht zum 31. März 2018 (Seite 26) veröffentlichten Prognosen, gehen wir davon aus, dass das bereinigte EBITDA des Konzerns im Geschäftsjahr 2018 statt bislang rund 23,3 Mrd. € jetzt auf rund 23,4 Mrd. € wachsen wird. Maßgeblich dafür ist die bessere Entwicklung des Geschäfts im operativen Segment USA, für das wir jetzt ein bereinigtes EBITDA von rund 11,5 Mrd. US-\$ statt bislang rund 11,4 Mrd. US-\$ erwarten. Die übrigen abgegebenen Aussagen behalten weiterhin ihre Gültigkeit. Darüber hinaus gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 10 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 2017 dargestellten Risiko- und Chancensituation ausgeführt (Geschäftsbericht 2017, Seite 111 ff.). Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

### REGULIERUNG

**Deregulierungsschritt für Endkundenprodukte in Deutschland.** Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hatte den Entwurf für eine neue Marktanalyse für die Endkundenmärkte bei der EU-Kommission notifiziert, in der sie plante, die zusätzliche Endkundenregulierung für Bündelangebote aufzuheben. Für Telefonanschlüsse ohne Breitband im Bündel sollte die Endkundenregulierung weiter gelten. Nun hat die BNetzA am 13. Juli 2018 die Notifizierung der Marktanalyse zurückgezogen. Eine konkrete Aussage dazu, welchen Inhalt die finale Marktanalyse haben wird, kann derzeit jedoch noch nicht getroffen werden. Die Regulierung von Vorleistungsprodukten bleibt dadurch unverändert.

**Änderungen in der Regulierungspolitik und Gesetzgebung – EU-Rechtsrahmen für Telekommunikation.** Am 14. September 2016 hat die EU-Kommission Gesetzgebungsvorschläge zur Novellierung des EU-Rechtsrahmens für Telekommunikation veröffentlicht, die im Anschluss zwischen Europäischem Parlament und Rat debattiert wurden. Anfang Juni 2018 wurde eine politische Einigung zum sog. „Europäischen Kodex für Elektronische Kommunikation“ erzielt, der die zentralen EU-Regelungen für den Telekommunikationssektor reformiert, v. a. die Preis- und Zugangsregulierung, die Frequenzpolitik, sektorspezifische Verbraucherschutzregeln und die Vorschriften zu Universaldiensten. Wir erwarten, dass die neuen Regeln im November 2018 in Kraft treten werden. Danach werden die Vorschriften in nationales Recht umgesetzt, wofür die Mitgliedsstaaten 24 Monate Zeit haben werden. Einzelne Regelungen treten vorzeitig in Kraft, insbesondere die Preisregulierung der Endkundertarife für Gespräche und SMS in das EU-Ausland, die als Teil einer direkt anwendbaren EU-Verordnung zum 15. Mai 2019 wirksam wird. Für sog. „Netze mit sehr hoher Kapazität“ sieht die Einigung im Fall gemeinsamer Investitionen mit Wettbewerbern in Form von offenen Ko-Investment-Modellen die Möglichkeit einer geringeren Regulierung vor. Ko-Investment-Modelle umfassen neben Miteigentum und Ko-Finanzierung auch Vereinbarungen über langfristigen Netzzugang, die bestimmte Voraussetzungen hinsichtlich der Rechtssicherheit und der Mitgestaltungsmöglichkeiten von Wettbewerbern erfüllen. Von der Regelung könnten insbesondere Glasfasernetze bis zum Gebäude (FTTB/FTTH) profitieren. Der neue Rechtsrahmen gibt Regulierungsbehörden neue Kompetenzen, die zu Zugangsverpflichtungen zu allen Netzen unabhängig von beträchtlicher Marktmacht führen (sog. „symmetrische Regulierung“). Im Bereich der Frequenzpolitik erzielt der neue EU-Rechtsrahmen in einzelnen Bereichen mehr Harmonisierung und erhöht damit die Rechtssicherheit bei der Vergabe von Mobilfunkfrequenzen, etwa indem er eine Mindestlaufzeit für Lizenzen von 15 Jahren mit einer Verlängerung von weiteren 5 Jahren vorsieht. Beim Verbraucherschutz stehen vollständig harmonisierte Verpflichtungen auf EU-Ebene, die eine zusätzliche, nationale Regulierung ausschließen, verschärften Verpflichtungen in einzelnen Bereichen gegenüber. Insbesondere werden zum 15. Mai 2019 Tarife für Auslandsgespräche und SMS innerhalb der EU bei 19 Cent/Minute sowie 9 Cent/SMS (netto) für 5 Jahre begrenzt.

**Geplante Änderung des Telekommunikationsgesetzes nach Bundesverfassungsgerichts-Beschluss.** Gemäß einem Änderungsvorschlag, der am 18. Juli 2018 im Bundeskabinett beschlossen wurde, kann es der Deutschen Telekom zukünftig möglich sein, im Fall einer erfolgreichen Klage gegen einen Entgeltbeschluss der BNetzA auch rückwirkend höhere Entgelte zumindest bei großen Wettbewerbern einfordern zu können. Bislang ist dies nur unter sehr restriktiven Umständen möglich gewesen. Die Gesetzesänderung war aufgrund eines Beschlusses des Bundesverfassungsgerichts notwendig geworden, der die bisherige Regelung als verfassungswidrig eingestuft hatte. Der Entwurf bedarf noch der Zustimmung des Bundestages. Mit dem Inkrafttreten ist im zweiten Halbjahr 2018 zu rechnen.

## RECHTSVERFAHREN

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect haben die Daimler Financial Services AG, die Deutsche Telekom AG und die Bundesrepublik Deutschland am 16. Mai 2018 eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Der Vergleich wurde Anfang Juli 2018 notariell beurkundet und vom Schiedsgericht bestätigt. Die Mautschiedsverfahren sind damit abgeschlossen. In dem vereinbarten Vergleich mit einem Gesamtvolumen von rund 3,2 Mrd. € sind bereits an die Bundesrepublik Deutschland erbrachte Leistungen einbezogen. Von der Daimler Financial Services AG und der Deutsche Telekom AG sind abschließende Zahlungen in Höhe von jeweils 550 Mio. € zu leisten.

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalalagen.** Im von der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, der Unitymedia NRW GmbH und der Kabel BW GmbH geführten Klageverfahren wurde die Berufung der Klägerinnen mit Urteil vom 14. März 2018 durch das Oberlandesgericht Düsseldorf zurückgewiesen. Die Revision wurde nicht zugelassen. Die Klägerinnen haben gegen die Entscheidung Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.

## 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. €

	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2017
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>20.213</b>	<b>20.392</b>	<b>(179)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>17.808</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.943	3.312	(369)	(11,1)	2.441
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8.921	9.723	(802)	(8,2)	9.161
Vertragsvermögenswerte	1.715	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Ertragsteuerforderungen	283	236	47	19,9	181
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.585	3.329	(744)	(22,3)	2.116
Vorräte	1.571	1.985	(414)	(20,9)	1.729
Übrige Vermögenswerte	2.020	1.646	374	22,7	1.975
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	175	161	14	8,7	204
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>119.536</b>	<b>120.943</b>	<b>(1.407)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>123.682</b>
Immaterielle Vermögenswerte	63.636	62.865	771	1,2	64.809
Sachanlagen	47.844	46.878	966	2,1	46.203
Aktivierte Vertragskosten	1.445	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Beteiligungen an equity bilanzierten Unternehmen	568	651	(83)	(12,7)	606
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.812	5.716	(3.904)	(68,3)	6.417
Aktive latente Steuern	3.299	4.013	(714)	(17,8)	4.898
Übrige Vermögenswerte	930	819	111	13,6	748
<b>BILANZSUMME</b>	<b>139.749</b>	<b>141.334</b>	<b>(1.585)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>141.490</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>23.454</b>	<b>27.366</b>	<b>(3.912)</b>	<b>(14,3)</b>	<b>27.200</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.708	8.358	(1.650)	(19,7)	10.351
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8.924	10.971	(2.047)	(18,7)	8.735
Ertragsteuerverbindlichkeiten	353	224	129	57,6	358
Sonstige Rückstellungen	2.784	3.372	(588)	(17,4)	2.796
Übrige Schulden	2.823	4.440	(1.617)	(36,4)	4.959
Vertragsverbindlichkeiten	1.861	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	-	-	n. a.	0
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>74.892</b>	<b>71.498</b>	<b>3.394</b>	<b>4,7</b>	<b>75.696</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	54.554	49.171	5.383	10,9	50.638
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	5.650	8.375	(2.725)	(32,5)	8.113
Sonstige Rückstellungen	3.143	3.155	(12)	(0,4)	3.215
Passive latente Steuern	7.500	6.967	533	7,7	9.582
Übrige Schulden	3.473	3.831	(358)	(9,3)	4.148
Vertragsverbindlichkeiten	573	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
<b>SCHULDEN</b>	<b>98.346</b>	<b>98.864</b>	<b>(518)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>102.896</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>41.403</b>	<b>42.470</b>	<b>(1.067)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>38.594</b>
Gezeichnetes Kapital	12.189	12.189	0	n. a.	12.189
Eigene Anteile	(49)	(49)	0	n. a.	(49)
	<b>12.141</b>	<b>12.140</b>	<b>1</b>	<b>0,0</b>	<b>12.140</b>
Kapitalrücklage	54.573	55.010	(437)	(0,8)	54.574
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(37.635)	(38.750)	1.115	2,9	(38.622)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(944)	(1.127)	183	16,2	(558)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	1.487	3.461	(1.974)	(57,0)	1.621
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>29.621</b>	<b>30.734</b>	<b>(1.113)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>29.155</b>
Anteile anderer Gesellschafter	11.782	11.737	45	0,4	9.439
<b>BILANZSUMME</b>	<b>139.749</b>	<b>141.334</b>	<b>(1.585)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>141.490</b>

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>18.367</b>	<b>18.890</b>	<b>(2,8)</b>	<b>36.291</b>	<b>37.537</b>	<b>(3,3)</b>	<b>74.947</b>
davon: nach der Effektivzinsmethode berechnete Zinserträge	1	n. a.	n. a.	2	n. a.	n. a.	n. a.
Sonstige betriebliche Erträge	339	479	(29,2)	711	1.250	(43,1)	3.819
Bestandsveränderungen	0	(6)	n. a.	1	34	(97,1)	21
Aktivierete Eigenleistungen	582	563	3,4	1.141	1.105	3,3	2.292
Materialaufwand	(8.964)	(9.281)	3,4	(17.682)	(18.593)	4,9	(38.161)
Personalaufwand	(4.162)	(3.824)	(8,8)	(8.219)	(7.788)	(5,5)	(15.504)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(605)	(835)	27,5	(1.418)	(1.596)	11,2	(3.444)
Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	(110)	n. a.	n. a.	(216)	n. a.	n. a.	n. a.
Gewinne/(Verluste) aus der Ausbuchung von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten	(10)	n. a.	n. a.	(20)	n. a.	n. a.	n. a.
Sonstiges	(485)	(835)	41,9	(1.182)	(1.596)	25,9	(3.444)
Abschreibungen	(3.204)	(3.156)	(1,5)	(6.302)	(6.347)	0,7	(14.586)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>2.352</b>	<b>2.830</b>	<b>(16,9)</b>	<b>4.523</b>	<b>5.601</b>	<b>(19,2)</b>	<b>9.383</b>
Zinsergebnis	(531)	(511)	(3,9)	(953)	(1.148)	17,0	(2.197)
Zinserträge	60	94	(36,2)	129	169	(23,7)	320
Zinsaufwendungen	(591)	(605)	2,3	(1.081)	(1.318)	18,0	(2.517)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(599)	3	n. a.	(529)	7	n. a.	76
Sonstiges Finanzergebnis	(56)	(445)	87,4	(114)	(1.851)	93,8	(2.269)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(1.185)</b>	<b>(953)</b>	<b>(24,3)</b>	<b>(1.596)</b>	<b>(2.993)</b>	<b>46,7</b>	<b>(4.390)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>1.167</b>	<b>1.877</b>	<b>(37,8)</b>	<b>2.927</b>	<b>2.609</b>	<b>12,2</b>	<b>4.994</b>
Ertragsteuern	(370)	(686)	46,1	(864)	(608)	(42,1)	558
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>797</b>	<b>1.192</b>	<b>(33,1)</b>	<b>2.063</b>	<b>2.001</b>	<b>3,1</b>	<b>5.551</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	495	874	(43,4)	1.487	1.621	(8,3)	3.461
Anteile anderer Gesellschafter	302	317	(4,7)	576	380	51,6	2.090

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

## ERGEBNIS JE AKTIE

	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung in %	H1 2018	H1 2017	Veränderung in %	Gesamtjahr 2017	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	495	874	(43,4)	1.487	1.621	(8,3)	3.461
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4.761	4.669	2,0	4.761	4.669	2,0	4.703
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,10</b>	<b>0,19</b>	<b>(47,4)</b>	<b>0,31</b>	<b>0,35</b>	<b>(11,4)</b>	<b>0,74</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2018	Q2 2017	Veränderung	H1 2018	H1 2017	Veränderung	Gesamtjahr 2017
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>797</b>	<b>1.192</b>	<b>(395)</b>	<b>2.063</b>	<b>2.001</b>	<b>62</b>	<b>5.551</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von gehaltenen Eigenkapitalinstrumenten <sup>a</sup>	14	n. a.	n. a.	(647)	n. a.	n. a.	n. a.
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(142)	207	(349)	(141)	326	(467)	116
Neubewertung im Rahmen von Unternehmenserwerben	0	0	0	0	0	0	0
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	62	(65)	127	57	(103)	160	(19)
	<b>(66)</b>	<b>142</b>	<b>(208)</b>	<b>(732)</b>	<b>223</b>	<b>(954)</b>	<b>97</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	(1)	0	(1)	(1)	0	(1)	0
Erfolgsneutrale Änderung	1.102	(1.171)	2.273	486	(1.249)	1.735	(2.196)
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten <sup>a, b</sup>							
Erfolgswirksame Änderung	n. a.	2	n. a.	n. a.	3	n. a.	7
Erfolgsneutrale Änderung	n. a.	21	n. a.	n. a.	20	n. a.	27
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von gehaltenen Fremdkapitalinstrumenten <sup>a</sup>							
Erfolgswirksame Änderung	(32)	n. a.	n. a.	(35)	n. a.	n. a.	n. a.
Erfolgsneutrale Änderung	(16)	n. a.	n. a.	3	n. a.	n. a.	n. a.
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten <sup>a, c</sup>							
Erfolgswirksame Änderung	n. a.	205	n. a.	n. a.	266	n. a.	450
Erfolgsneutrale Änderung	n. a.	(149)	n. a.	n. a.	(92)	n. a.	(270)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten (designierte Risikokomponenten) <sup>a</sup>							
Erfolgswirksame Änderung	(91)	n. a.	n. a.	(46)	n. a.	n. a.	n. a.
Erfolgsneutrale Änderung	59	n. a.	n. a.	(53)	n. a.	n. a.	n. a.
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten (Kosten der Absicherung) <sup>a, d</sup>							
Erfolgswirksame Änderung	0	n. a.	n. a.	0	n. a.	n. a.	n. a.
Erfolgsneutrale Änderung	29	n. a.	n. a.	63	n. a.	n. a.	n. a.
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	0	0	0
Erfolgsneutrale Änderung	0	0	0	7	(1)	8	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	10	(19)	29	20	(56)	76	(58)
	<b>1.060</b>	<b>(1.111)</b>	<b>2.170</b>	<b>445</b>	<b>(1.109)</b>	<b>1.554</b>	<b>(2.040)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>995</b>	<b>(969)</b>	<b>1.963</b>	<b>(288)</b>	<b>(886)</b>	<b>598</b>	<b>(1.943)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>1.791</b>	<b>223</b>	<b>1.567</b>	<b>1.776</b>	<b>1.115</b>	<b>661</b>	<b>3.608</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	1.045	312	733	969	1.212	(243)	2.340
Anteile anderer Gesellschafter	747	(89)	836	807	(97)	904	1.268

<sup>a</sup> Für die gemäß IAS 1 neu auszuweisenden Posten des IFRS 9 nimmt die Deutsche Telekom das Wahlrecht in Anspruch, auf die Angabe von Vorjahresvergleichszahlen zu verzichten.

<sup>b</sup> Die Bewertungskategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ des IAS 39 war letztmalig zum 31. Dezember 2017 anzuwenden.

<sup>c</sup> Die Wertänderungen der Kosten der Absicherung wurden letztmalig zum 31. Dezember 2017 unter IAS 39 als Teil der Wertänderungen der Sicherungsinstrumente ausgewiesen. Nach IFRS 9 werden die Wertänderungen der Kosten der Absicherung gesondert im Eigenkapital erfasst.

<sup>d</sup> Im Geschäftsjahr 2018 bestehen die Kosten der Absicherung ausschließlich aus Währungsbasis-Spreads (Cross Currency Basis Spreads); siehe Angaben zu Finanzinstrumenten, Seite 49 ff.

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens							
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital		Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis		
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnisvortrag	Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungsrücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (IAS 39)
<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>	<b>(371)</b>	<b>(60)</b>	<b>69</b>
Veränderung Konsolidierungskreis								
Transaktionen mit Eigentümern			(47)			(6)		
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		(770)		22
<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>	<b>(1.147)</b>	<b>(60)</b>	<b>91</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2018</b>	<b>12.189</b>	<b>(49)</b>	<b>55.010</b>	<b>(38.750)</b>	<b>3.461</b>	<b>(1.729)</b>	<b>(60)</b>	<b>101</b>
Übertrag aufgrund Änderung der Rechnungslegungsvorschriften				1.449				(101)
Veränderung Konsolidierungskreis								
Transaktionen mit Eigentümern			(550)	1		(12)		
Gewinnvortrag				3.461	(3.461)			
Dividendenausschüttung				(3.083)				
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG								
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			112					
Aktienrückkauf / Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		2				
Überschuss / (Fehlbetrag)					1.487			
Sonstiges Ergebnis				(83)		246		
<b>GESAMTERGEBNIS</b>								
Transfer in Gewinnrücklagen				(633)			28	
<b>STAND ZUM 30. JUNI 2018</b>	<b>12.189</b>	<b>(49)</b>	<b>54.573</b>	<b>(37.635)</b>	<b>1.487</b>	<b>(1.495)</b>	<b>(32)</b>	<b>n. a.</b>

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens							Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis									
Eigenkapital- instrumente zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis (IFRS 9)	Fremdkapital- instrumente zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis (IFRS 9)	Sicherungs- instrumente (IAS 39)	Sicherungs- instrumente: designierte Risiko- komponenten (IFRS 9)	Sicherungs- instrumente: Kosten der Absicherung (IFRS 9)	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
n. a.	n. a.	609	n. a.	n. a.	27	(196)	29.305	9.540	38.845
							-	-	-
							(53)	70	17
							0	-	0
							(2.794)	(122)	(2.916)
							1.391	-	1.391
							90	48	138
							4	-	4
							1.621	380	2.001
		174			(1)	(55)	(409)	(477)	(886)
							1.212	(97)	1.115
							-	-	-
n. a.	n. a.	783	n. a.	n. a.	26	(251)	29.155	9.439	38.594
n. a.	n. a.	789	n. a.	n. a.	26	(254)	30.734	11.737	42.470
93		(789)	789				1.446	103	1.548
							-	11	11
0	2						(559)	(772)	(1.331)
							0	-	0
							(3.083)	(172)	(3.255)
							-	-	-
							112	67	179
							3	-	3
							1.487	576	2.063
(648)	(20)		(99)	63	7	16	(518)	231	(288)
644	(6)				(35)	1	969	807	1.776
90	(24)	n. a.	689	63	(3)	(233)	0	0	0
							29.621	11.782	41.403

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q2 2018	Q2 2017	H1 2018	H1 2017	Gesamtjahr 2017
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>1.167</b>	<b>1.877</b>	<b>2.927</b>	<b>2.609</b>	<b>4.994</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3.204	3.156	6.302	6.347	14.586
Finanzergebnis	1.185	953	1.596	2.993	4.390
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	-	(31)	-	(550)	(537)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	-	(226)	-	(226)	(226)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	118	67	230	185	(1.447)
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	(26)	(2)	(91)	(35)	(103)
Veränderung aktives Working Capital	(15)	(467)	310	(109)	(1.874)
Veränderung der Rückstellungen	(386)	(256)	(667)	(326)	265
Veränderung übriges passives Working Capital	(212)	(31)	(806)	(562)	51
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(98)	(100)	(222)	(180)	(634)
Erhaltene Dividenden	11	13	173	88	241
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	-	-	-	-	-
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>4.947</b>	<b>4.955</b>	<b>9.753</b>	<b>10.235</b>	<b>19.706</b>
Gezahlte Zinsen	(1.020)	(1.141)	(1.843)	(2.311)	(3.783)
Erhaltene Zinsen	465	389	779	635	1.274
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4.392</b>	<b>4.204</b>	<b>8.689</b>	<b>8.559</b>	<b>17.196</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(880)	(7.984)	(1.689)	(8.716)	(10.345)
Sachanlagen	(2.215)	(2.256)	(4.545)	(4.804)	(9.149)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(95)	(98)	(203)	(175)	(361)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	(6)	(7)	(282)	(11)	(15)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	-	1	1	15	21
Sachanlagen	143	90	304	194	379
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	275	328	299	347	612
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	-	504	(62)	500	528
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	183	2.210	(60)	1.948	1.514
Sonstiges	5	-	5	(1)	2
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2.589)</b>	<b>(7.212)</b>	<b>(6.233)</b>	<b>(10.703)</b>	<b>(16.814)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	20.750	4.806	34.153	6.315	13.516
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(23.700)	(8.952)	(38.868)	(17.347)	(26.537)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.442	1.865	6.908	10.013	11.215
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-	-	(21)	(10)	(10)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(3.148)	(1.502)	(3.148)	(1.503)	(1.559)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(197)	(165)	(402)	(361)	(715)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	1	4	2	18	18
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(646)	(5)	(1.417)	(93)	(522)
Sonstiges	-	-	-	-	-
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(2.499)</b>	<b>(3.950)</b>	<b>(2.794)</b>	<b>(2.970)</b>	<b>(4.594)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	22	(155)	(31)	(194)	(226)
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	-	13	-	3	3
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>(675)</b>	<b>(7.101)</b>	<b>(369)</b>	<b>(5.306)</b>	<b>(4.435)</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>3.618</b>	<b>9.542</b>	<b>3.312</b>	<b>7.747</b>	<b>7.747</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>2.943</b>	<b>2.441</b>	<b>2.943</b>	<b>2.441</b>	<b>3.312</b>

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

### RECHNUNGSLEGUNG

Der Halbjahres-Finanzbericht der Deutschen Telekom AG umfasst nach den Vorschriften des § 115 Wertpapierhandelsgesetz (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 2018 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 2017 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 2017, Geschäftsbericht 2017, Seite 153 ff.

### ERSTMALS IN DER BERICHTSPERIODE ANZUWENDENE NEUE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN SOWIE ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN, DIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 RELEVANT SIND

Verlautbarung	Titel	Anwendungspflicht der Deutschen Telekom ab	Änderungen	Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom
IFRS 9	Financial Instruments	01.01.2018	IFRS 9 führt neue Ansatz- und Bewertungsvorschriften für Finanzinstrumente ein und ersetzt insbesondere IAS 39. Die neuen Regelungen umfassen die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte in Abhängigkeit von dem jeweils zugrundeliegenden Geschäftsmodell sowie der Zahlungsstromcharakteristika der Instrumente. Die Vorschriften zur Wertminderung sehen die aufwandswirksame Berücksichtigung künftig erwarteter Verluste bereits bei der erstmaligen Erfassung vor und sind neben finanziellen Fremdkapitalinstrumenten auch auf Vertragsvermögenswerte nach IFRS 15 anzuwenden. Die neuen Vorschriften zur Abbildung von Sicherungsbeziehungen ermöglichen u. a. die separate Erfassung der Kosten der Absicherung im sonstigen Konzernergebnis.	Die Details der Auswirkungen aus IFRS 9 werden im Anschluss an diese Tabelle erläutert.
IFRS 15	Revenue from Contracts with Customers	01.01.2018	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 IAS 18 „Revenue“ und IAS 11 „Construction Contracts“. Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 hat ein Unternehmen den Standard vollständig für die laufende Berichtsperiode anzuwenden. Im Hinblick auf frühere Berichtsperioden werden in den Übergangsvorschriften zwei Optionen gewährt: die vollständige Anwendung von IFRS 15 auf frühere Berichtsperioden (mit bestimmten begrenzten praktischen Vereinfachungen) oder die Beibehaltung der früheren Beträge, die nach den zuvor geltenden Standards berichtet wurden, und Erfassung der kumulierten Auswirkungen aus der Anwendung von IFRS 15 auf alle Verträge, die zu Beginn der Berichtsperiode noch nicht erfüllt waren, als Anpassung des Anfangssaldos des Eigenkapitals zum Zeitpunkt der Erstanwendung (Beginn der laufenden Berichtsperiode).	Der Standard hat wesentliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom. Die Details der Auswirkungen aus IFRS 15 werden im Anschluss an diese Tabelle erläutert.
Amendments to IFRS 15	Effective Date of IFRS 15	01.01.2018	Verpflichtende Anwendung von IFRS 15 für ab dem 1. Januar 2018 beginnende jährliche Berichtsperioden.	Die Details der Auswirkungen aus IFRS 15 werden im Anschluss an diese Tabelle erläutert.
Amendments to IFRS 15	Clarifications to IFRS 15	01.01.2018	Klarstellungen adressieren folgende Themen zum IFRS 15: <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifizierung von Leistungsverpflichtungen (wann ein zugesagtes Gut oder eine zugesagte Dienstleistung gegenüber anderen Zusagen im Vertragskontext einzeln abgrenzbar sind).</li> <li>Abgrenzung der Prinzipal-Agenten-Verhältnisse, Anwendungslinien zum Konzept des Kontrollübergangs bei der Erbringung von Dienstleistungen durch Dritte.</li> <li>Klarstellung der Bedingungen für eine zeitraumbezogene Realisierung der Erlöse aus der Lizenzierung des geistigen Eigentums.</li> </ul> Darüber hinaus wurden weitere Erleichterungen für den Übergang auf IFRS 15 eingefügt.	Die Details der Auswirkungen aus IFRS 15 werden im Anschluss an diese Tabelle erläutert.

Verlautbarung	Titel	Anwendungspflicht der Deutschen Telekom ab	Änderungen	Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom
Amendments to IAS 40	Transfers of Investment Property	01.01.2018	Klarstellung zu den Übertragungen in den oder aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IFRS 2	Classification and Measurement of Share-based Payment Transactions	01.01.2018	Klarstellung zur Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IFRS 4	Applying IFRS 9 Financial Instruments with IFRS 4 Insurance Contracts	01.01.2018	Unternehmen, die unter den Anwendungsbereich von IFRS 4 fallen und für die das Versicherungsgeschäft die vorherrschende Aktivität ist, dürfen übergangsweise auf die Anwendung des IFRS 9 bis zum Inkrafttreten des neuen Standards für Versicherungsverträge verzichten und unterliegen insoweit den Regelungen des IAS 39. Andere Unternehmen, die unter den Anwendungsbereich des IFRS 4 fallen, dürfen bei bestimmten finanziellen Vermögenswerten Unterschiede der nach IFRS 9 zu erfassenden Wertschwankungen und wie diese nach IAS 39 zu erfassen wären im sonstigen Gesamtergebnis anstatt in der GuV erfassen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
IFRIC 22	Foreign Currency Transactions and Advance Consideration	01.01.2018	In IFRIC 22 wird klargestellt, welcher Wechselkurs bei der erstmaligen Erfassung einer Fremdwährungstransaktion in der funktionalen Währung eines Unternehmens zu verwenden ist, wenn das Unternehmen Vorauszahlungen leistet oder erhält, bevor der zugehörige Vermögenswert, der Aufwand oder der Ertrag erfasst wird. Maßgeblich für die Ermittlung des Umrechnungskurses für den zugrunde liegenden Vermögenswert, Ertrag oder Aufwand ist der Zeitpunkt, zu dem der aus der Vorauszahlung resultierende nicht monetäre Vermögenswert bzw. die nicht monetäre Schuld erstmals erfasst wird.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2014 – 2016 Cycle	01.01.2018 (nur IFRS 1 und IAS 28)	Klarstellungen zahlreicher bereits veröffentlichter Standards.	Keine wesentlichen Auswirkungen.

Im Juli 2014 hat der IASB IFRS 9 „Financial Instruments“ veröffentlicht. Die Anwendungspflicht gilt für ab dem 1. Januar 2018 beginnende Berichtsperioden. Der Standard führt neue Ansatz- und Bewertungsvorschriften für Finanzinstrumente ein und ersetzt insbesondere IAS 39.

Die Neuregelungen und die damit verbundenen Änderungen der Bilanzierungsgrundsätze der Deutschen Telekom umfassen im Wesentlichen folgende für die Deutsche Telekom relevante Sachverhalte:

- Die neuen Vorschriften zur Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten führen, in Abhängigkeit von dem jeweils zugrunde liegenden Geschäftsmodell, in einigen Fällen zu Änderungen bei Bewertung und Ausweis. Aus der Bewertung von Schuldinstrumenten, insbesondere von für einen möglichen Verkauf vorgesehenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Konzernergebnis mit erfolgswirksamer Umgliederung der kumulierten Gewinne und Verluste bei Abgang („At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss“) ergeben sich im Umstellungszeitpunkt kleinere Effekte. In der fortlaufenden Anwendung können sich Effekte insbesondere aus Veränderungen der künftig für einen möglichen Verkauf vorgesehenen Forderungsvolumina ergeben. Gehaltene Eigenkapitalinstrumente werden auf Ebene des Einzelinstruments unwiderruflich bei der erstmaligen Erfassung einer Bewertungskategorie zugeordnet und bei der Deutschen Telekom grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis ohne erfolgswirksame Umgliederung der kumulierten Gewinne und Verluste bei Abgang (OCI-Option) bewertet.

- Aufgrund der neuen Vorschriften zur Wertminderung werden künftig erwartete Verluste teilweise früher aufwandswirksam. Durch die Anwendung des vereinfachten Ansatzes („Simplified Approach“) auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die eine signifikante Finanzierungskomponente enthalten, Leasing-Vermögenswerte sowie durch Wertminderungen auf nach IFRS 15 ab dem 1. Januar 2018 erstmalig zu erfassende Vertragsvermögenswerte („Contract Assets“) wird sich der Bestand an Wertminderungen geringfügig erhöhen. In der fortlaufenden Anwendung können sich Effekte aus einer veränderten Geschäftsentwicklung (z. B. Mengen- und Preisänderungen) sowie Änderungen von Geschäftsmodellen ergeben, soweit sich diese im Bestand an langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten niederschlagen.
- Die Sicherungsbeziehungen werden nach den Regeln des IFRS 9 abgebildet. Aus dem Übergang bestehender Sicherungsbeziehungen auf die neuen Regeln ergeben sich keine wesentlichen Effekte. Cash-flow Hedges zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken wurden mit Übergang auf die Regelungen des IFRS 9 aufgelöst und neu designiert, um künftig die Möglichkeit zur Erfassung der Kosten der Absicherung im sonstigen Konzernergebnis nutzen zu können. Die übrigen Sicherungsbeziehungen werden unverändert fortgeführt.

Die Deutsche Telekom wendet das Wahlrecht zur vereinfachten Erstanwendung an. 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 der Gewinn- und Verlustrechnung der laufenden Periode erläutert.

Aus der Umstellung auf IFRS 9 ergeben sich zum 1. Januar 2018 im Wesentlichen folgende in den Gewinnrücklagen unter Einbeziehung der dazugehörigen auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Komponenten kumulierte Anpassungseffekte vor Berücksichtigung latenter Steuern:

in Mio. €

Erhöhung Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	123
Wertminderung auf die nach IFRS 15 erstmalig angesetzten Vertragsvermögenswerte	27
	<b>150</b>

Für die weiteren Angaben zur erstmaligen Anwendung von IFRS 9 verweisen wir auf die Ausführungen unter den Angaben zu Finanzinstrumenten, Seite 49 ff.

Im Mai 2014 hat der IASB IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ veröffentlicht. Die Anwendungspflicht gilt für ab dem 1. Januar 2018 beginnende 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 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 und die damit verbundenen Änderungen der Bilanzierungsgrundsätze der Deutschen Telekom – abhängig vom konkreten Geschäftsmodell – die folgenden Sachverhalte:

- Bei Mehrkomponentengeschäften (z. B. Mobilfunk-Vertrag plus Mobiltelefon) wird der Gesamttransaktionspreis des kombinierten Vertrags auf der Grundlage der anteiligen Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen, separaten Leistungsverpflichtungen aufgeteilt, d. h., der Einzelveräußerungspreis jeder einzelnen Komponente wird ins Verhältnis zur Summe der Einzelveräußerungspreise der vertraglichen Leistungsverpflichtungen gesetzt. Im Gegensatz zur bisherigen Bilanzierung wird der anteilige Einzelveräußerungspreis einer einzelnen Komponente und damit der realisierte Umsatz für diese Bewertungseinheit nicht mehr auf den Teil der vom Kunden zu erbringenden Gegenleistung für das gesamte Mehrkomponentengeschäft beschränkt, dessen Zahlung nicht von der Erbringung weiterer Leistungen abhängig ist (sog. „Contingent Revenue Cap“). Im Ergebnis führte dies dazu, dass der zu realisierende Umsatz für vorab gelieferte Produkte (z. B. Mobilfunk-Endgeräte), die in Kombination mit einem langfristigen Service-Vertrag zu einem subventionierten Preis verkauft werden, letztlich durch diesen subventionierten Preis begrenzt wurde. Unter IFRS 15 fällt diese Begrenzung weg, d. h., im Falle von vorab gelieferten subventionierten Produkten ist ein größerer Teil der Gesamtvergütung der vorab gelieferten Komponente (Mobiltelefon) zuzurechnen, sodass nach der neuen Regelung Umsatzerlöse früher zu erfassen sind. In der Bilanz führt dies zum Ansatz eines Vertragsvermögenswerts („Contract Asset“), d. h. einer rechtlich noch nicht entstandenen Forderung aus dem Kundenvertrag. Der Vertragsvermögenswert wird über die verbleibende Vertragsdauer aufgelöst und mindert – verglichen mit den in Rechnung gestellten Beträgen – die Umsatzerlöse der übrigen Leistungsverpflichtungen (hier: Mobilfunk-Service).

- 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.
- Bereitstellungsentgelte und andere vorab geleistete Einmalzahlungen des Kunden, die keine Gegenleistung für eine separate Leistungsverpflichtung darstellen, werden als Vertragsverbindlichkeit abgegrenzt und grundsätzlich über die (verbleibende) Vertragsdauer umsatzwirksam erfasst.
- Aufwendungen für Vertriebsprovisionen (Vertragskosten) sind zu aktivieren und über die geschätzte Kundenbindungsdauer zu verteilen. Die Aufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung der Deutschen Telekom nicht unter den planmäßigen Abschreibungen, sondern – abhängig vom Vertriebskanal – als Materialaufwand oder Personalaufwand ausgewiesen.
- Im indirekten Vertriebskanal werden explizite oder implizit in Provisionszahlungen an Dritthändler enthaltene Kostenerstattungen für durch den Händler gewährte Endgerätesubventionen nicht als Aufwand, sondern als Minderung der Service-Umsätze über die Vertragslaufzeit bilanziert. Damit wird sichergestellt, dass die Höhe der Service-Umsätze gegenüber Endkunden für identische Tarife nicht von der Art des Vertriebskanals abhängt.
- Zum Erstanwendungszeitpunkt erhöhen sich die Bilanzsumme sowie das Eigenkapital aufgrund der Aktivierung von Vertragsvermögenswerten und Vertragskosten bei noch nicht vollständig erfüllten Verträgen.
- Im Falle der Einräumung von „wesentlichen Rechten“, wie z. B. der Gewährung von zusätzlichen Rabatten für den künftigen Erwerb von weiteren Produkten, ist ein Teil des Transaktionspreises als Vertragsverbindlichkeit abzugrenzen und erst mit Erfüllung oder Verfall dieses zusätzlichen Leistungsversprechens als Umsatz zu erfassen.
- Vertragsverbindlichkeiten (die auch bisher schon als abgegrenzte Erlöse passiviert wurden) sind je Kundenvertrag mit Vertragsvermögenswerten zu saldieren.
- Bei der Beurteilung, ob die Deutsche Telekom Produkte für eigene Rechnung (Prinzipal = Bruttoumsatz) oder für fremde Rechnung (Agent = Nettoumsatz) verkauft, ergeben sich keine wesentlichen Veränderungen für die derzeit bestehenden Vereinbarungen.

Die Deutsche Telekom macht bezüglich IFRS 15 von den folgenden Bilanzierungswahlrechten Gebrauch:

- Die Deutsche Telekom wendet das Wahlrecht zur vereinfachten Erstanwendung an und beschränkt dabei die rückwirkende Anwendung von IFRS 15 auf Verträge, die zum Erstanwendungszeitpunkt noch nicht vollständig erfüllt sind. 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 der Gewinn- und Verlustrechnung der laufenden Periode erläutert, die aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 resultieren.

- Eine signifikante Finanzierungskomponente bleibt für die Höhe und den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung unberücksichtigt, wenn die Zeitspanne zwischen der Übertragung eines zugesagten Guts oder einer zugesagten Dienstleistung auf den Kunden und der Bezahlung dieses Guts oder dieser Dienstleistung durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt.
- Vertragskosten, deren Abschreibungszeitraum nicht mehr als ein Jahr betragen würde, werden grundsätzlich sofort als Aufwand erfasst.

Insgesamt stellen sich die zum 1. Januar 2018 durch IFRS 15 auf Bilanzposten vorgenommenen Anpassungen wie folgt dar<sup>a</sup>:

in Mio. €

	Buchwert nach IAS 18/IAS 11 31.12.2017	Neu- bewertungen	Reklassifi- zierungen	Buchwert nach IFRS 15 01.01.2018
<b>AKTIVA</b>				
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen <sup>b</sup>	9.723	(163)	(150)	9.410
Vertragsvermögenswerte <sup>b</sup>	-	1.622	150	1.772
Ertragsteuerforderungen	236	(1)	-	235
Übrige Vermögenswerte	1.646	(43)	-	1.603
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Aktivierte Vertragskosten	-	1.128	48	1.176
Aktive latente Steuern	4.013	27	-	4.040
Übrige Vermögenswerte	819	(78)	(48)	693
<b>PASSIVA</b>				
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Finanzielle Verbindlichkeiten	8.358	9	(1)	8.366
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	10.971	0	(38)	10.933
Ertragsteuerverbindlichkeiten	224	29	-	253
Sonstige Rückstellungen	3.372	(19)	(48)	3.305
Übrige Schulden	4.440	(209)	(1.612)	2.619
Vertragsverbindlichkeiten	-	212	1.699	1.911
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Passive latente Steuern	6.967	663	-	7.630
Übrige Schulden	3.831	(322)	(212)	3.297
Vertragsverbindlichkeiten	-	351	212	563
<b>EIGENKAPITAL</b>				
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag zuzüglich Anteile anderer Gesellschafter <sup>c</sup>	(27.013)	1.778	0	(25.235)

<sup>a</sup> In der vorstehenden Übersicht sind ausschließlich die von den Änderungen aus der Erstanwendung von IFRS 15 betroffenen Bilanzposten enthalten.

<sup>b</sup> Buchwerte zum 1. Januar 2018 sind vor den nach IFRS 9 auf Vertragsvermögenswerte erfassten Wertminderungen dargestellt. Wir verweisen auf die Erläuterungen zur erstmaligen Anwendung von IFRS 9 in diesem Kapitel.

<sup>c</sup> Aus Vereinfachungsgründen zusammengefasst für die Darstellung des erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassenden kumulierten Effekts aus der Umstellung auf IFRS 15.

Die Neubewertungseffekte resultieren im Wesentlichen aus dem erstmaligen Ansatz von

- Vertragsvermögenswerten in Höhe von 1,6 Mrd. €, die nach IFRS 15 zu einer früheren Erfassung von Umsätzen, insbesondere aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren, geführt hätten,
- abgegrenzten Vertragskosten in Höhe von 1,1 Mrd. €, die nach IFRS 15 zu einer späteren Erfassung von Vertriebsaufwendungen geführt hätten, sowie

- Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. €, die nach IFRS 15 zu einer späteren Erfassung von Umsätzen geführt hätten.

Unter Berücksichtigung latenter Steuern von insgesamt 0,6 Mrd. € (netto) sowie weiterer kleinerer Effekte ergibt sich aus der Umstellung zum 1. Januar 2018 ein in den Gewinnrücklagen unter Einbeziehung der dazugehörigen auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Komponenten zu erfassender erhöhender kumulierter Effekt von insgesamt 1,8 Mrd. €.

Die Reklassifizierungen betreffen im Wesentlichen folgende Sachverhalte:

- Die zum 31. Dezember 2017 unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen enthaltenen nach IAS 11 bilanzierten Forderungen aus langfristiger Auftragsfertigung in Höhe von 0,2 Mrd. € werden nach IFRS 15 als Vertragsvermögenswerte klassifiziert.
- Die zum 31. Dezember 2017 unter den übrigen Schulden enthaltenen abgegrenzten Umsatzerlöse in Höhe von insgesamt 1,8 Mrd. € sind als Vertragsverbindlichkeiten nach IFRS 15 ausgewiesen.

Aufgrund der zuvor beschriebenen Neubewertungen erhöhten sich die Buchwerte der nach IAS 36 einem Werthaltigkeitstest zu unterziehenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zum Zeitpunkt der Erstanwendung von IFRS 15 am 1. Januar 2018. Die Buchwerterhöhung

führte bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Rumänien und Polen im operativen Segment Europa sowie bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Niederlande im operativen Segment Group Development dazu, dass der jeweilige Buchwert entsprechend über dem jeweiligen erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten lag. Infolgedessen war eine erfolgsneutrale Wertminderung der dort erfassten Geschäfts- und Firmenwerte zum 1. Januar 2018 in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € vorzunehmen. Wir verweisen auf die Erläuterungen in den Angaben zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen, Seite 43.

#### Vergleichsangaben für die von der Erstanwendung des IFRS 15 betroffenen Abschlussposten

In den nachfolgenden Übersichten sind relevante Abschlussposten zum 30. Juni 2018 nach IFRS 15 sowie nach bisheriger Bilanzierung gemäß IAS 18/IAS 11 und die dazugehörigen Interpretationen enthalten:

in Mio. €

	IFRS 15 30.06.2018	IAS 18/IAS 11 30.06.2018	Veränderung
<b>AKTIVA</b>			
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8.921	9.269	(348)
Vertragsvermögenswerte	1.715	0	1.715
Ertragsteuerforderungen	283	284	(1)
Übrige Vermögenswerte	2.020	2.093	(73)
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Aktivierte Vertragskosten	1.445	0	1.445
Aktive latente Steuern	3.299	3.952	(653)
Übrige Vermögenswerte	930	1.049	(119)
<b>PASSIVA</b>			
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>			
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.708	6.728	(20)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8.924	8.930	(6)
Ertragsteuerverbindlichkeiten	353	347	6
Sonstige Rückstellungen	2.784	2.855	(71)
Übrige Schulden	2.823	4.593	(1.770)
Vertragsverbindlichkeiten	1.861	0	1.861
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>			
Passive latente Steuern	7.500	7.440	60
Übrige Schulden	3.473	4.047	(574)
Vertragsverbindlichkeiten	573	0	573
<b>EIGENKAPITAL</b>			
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag und Konzernüberschuss zuzüglich Anteile anderer Gesellschafter	(24.366)	(26.261)	1.895

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen wären nach IAS 18/IAS 11 bilanzierte Forderungen aus langfristiger Auftragsfertigung enthalten, welche nach IFRS 15 in den Vertragsvermögenswerten ausgewiesen werden.

Aus der Umstellung auf IFRS 15 resultieren der erstmalige Ansatz und die Fortschreibung von Vertragsvermögenswerten. Ebenfalls resultieren aus der Umstellung auf IFRS 15 der erstmalige Ansatz und die Fortschreibung von aktivierten Vertragskosten.

In den übrigen Schulden wären nach IAS 18/IAS 11 abgegrenzte Umsatzerlöse enthalten, welche nach IFRS 15 als Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen bzw. mit Vertragsvermögenswerten saldiert werden.

Die Wertunterschiede beim Ansatz der aktiven und passiven latenten Steuern resultieren aus den IFRS 15 Neubewertungseffekten im Zusammenhang mit der Erstanwendung und deren Fortschreibung im ersten Halbjahr 2018.

in Mio. €

	IFRS 15 H1 2018	IAS 18/IAS 11 H1 2018	Veränderung
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>36.291</b>	<b>36.362</b>	<b>(71)</b>
Sonstige betriebliche Erträge	711	711	0
Bestandsveränderungen	1	1	0
Aktiviert Eigenleistungen	1.141	1.141	0
Materialaufwand	(17.682)	(17.870)	188
Personalaufwand	(8.219)	(8.280)	61
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(1.418)	(1.411)	(7)
Abschreibungen	(6.302)	(6.302)	0
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>4.523</b>	<b>4.352</b>	<b>171</b>
Zinsergebnis	(953)	(945)	(8)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	(529)	(529)	0
Sonstiges Finanzergebnis	(114)	(114)	0
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(1.596)</b>	<b>(1.588)</b>	<b>(8)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>2.927</b>	<b>2.764</b>	<b>163</b>
Ertragsteuern	(864)	(818)	(46)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>2.063</b>	<b>1.946</b>	<b>117</b>

Ohne Berücksichtigung von IFRS 15 lägen die Umsatzerlöse bei 36,4 Mrd. € und wären damit 0,1 Mrd. € höher ausgefallen. Dieser Effekt resultiert im Wesentlichen aus der umsatzwirksamen Fortschreibung der aktivierten Vertragsvermögenswerte und passivierten Vertragsverbindlichkeiten über die (verbleibende) Vertragsdauer im ersten Halbjahr 2018. Hierin enthalten sind auch im indirekten Vertriebskanal in Provisionszahlungen an Dritthändler enthaltene Kostenerstattungen für durch den Händler gewährte Endgerätesubventionen, die nicht mehr als Aufwand, sondern nunmehr als Minderung der Service-Umsätze über die Vertragslaufzeit erfasst werden.

Die Material- und Personalaufwendungen lägen ohne Berücksichtigung von IFRS 15 bei 17,9 Mrd. € bzw. 8,3 Mrd. € und wären damit insgesamt 0,2 Mrd. € höher ausgefallen. Dieser Effekt resultiert aus der Aktivierung von Aufwendungen für Vertriebsprovisionen, die nach IAS 18/IAS 11 sofort aufwandswirksam im Materialaufwand (Händlerprovisionen) bzw. Personalaufwand (Mitarbeiterprovisionen) erfasst worden wären. Er wurde nur teilweise durch die aufwandswirksame Fortschreibung aktivierter Aufwendungen für Vertriebsprovisionen im ersten Halbjahr 2018 kompensiert.

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

Im Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 „Leases“ veröffentlicht. Dieser ist erstmalig für Geschäftsjahre anzuwenden, die ab dem 1. Januar 2019 beginnen. Ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des neuen Leasing-Standards wird sich der Konzernabschluss der Deutschen Telekom in wesentlichen Teilen ändern, insbesondere die Ertragslage, der operative Cashflow, die Bilanzsumme sowie die Darstellung der Vermögens- und Finanzlage.

Die Deutsche Telekom wird den neuen Leasing-Standard nicht vollständig retrospektiv anwenden, sondern die entsprechende Erleichterungsvorschrift auf Leasing-Nehmerseite nutzen („modifizierte retrospektive Methode“). Zahlungsverpflichtungen aus bisherigen Operating Leasing-Verhältnissen (siehe Geschäftsbericht 2017, Angabe 33 „Leasing-Verhältnisse“ des Konzern-Anhangs, Seite 226 f.) werden mit Übergang auf die neue Regelung mit dem entsprechenden Grenz-

fremdkapitalzinssatz abgezinst. Der hieraus resultierende Barwert wird als Leasing-Verbindlichkeit passiviert. Die Nutzungsrechte werden in Höhe der Leasing-Verbindlichkeit angesetzt, gemindert um den Betrag der vorausgezählten bzw. passivisch abgegrenzten Leasing-Zahlungen.

Hinsichtlich der nach IFRS 16 bestehenden Wahlrechte und Erleichterungsvorschriften wählt die Deutsche Telekom voraussichtlich die folgende Vorgehensweise:

- Nutzungsrechte und Leasing-Verbindlichkeiten werden gesondert in der Bilanz ausgewiesen.
- Die Ansatz-, Bewertungs- und Ausweisvorschriften des IFRS 16 werden vollumfänglich auch auf kurzfristige Leasing-Verhältnisse und Leasing-Verhältnisse, bei denen der angemietete Vermögenswert von geringem Wert ist, angewendet.
- In Verträgen, die neben Leasing-Komponenten auch Nicht-Leasing-Komponenten enthalten, wird keine Trennung vorgenommen. Jede Leasing-Komponente wird zusammen mit den dazugehörigen übrigen Leistungskomponenten als ein Leasing-Verhältnis abgebildet.
- IFRS 16 wird auf die Mehrzahl der Leasing-Verhältnisse über immaterielle Vermögenswerte nicht angewendet.

Die Deutsche Telekom erwartet die nachfolgenden wesentlichen Auswirkungen aus der Anwendung von IFRS 16, abhängig davon, ob die Deutsche Telekom Kunde oder Lieferant der Vereinbarung ist bzw. wie die jeweiligen Vertragsfakten in den unterschiedlichen Geschäftsmodellen in unseren operativen Segmenten ausgestaltet sind:

- Der Großteil der Leasing-Zahlungen entfällt auf die Anmietung von Mobilfunk-Standorten (Grund und Boden, Plätze an Mobilfunk-Masten bzw. Dachflächen), Netzwerk-Infrastruktur sowie auf Gebäudeanmietung für administrative oder technische Zwecke.

- Zahlungsverpflichtungen für Operating Leasing-Verhältnisse, die unter der Altregelung im Konzern-Anhang anzugeben sind, werden künftig als Nutzungsrechte und Leasing-Verbindlichkeiten erfasst.
- Die Deutsche Telekom erwartet eine signifikante Erhöhung der Bilanzsumme zum Erstanwendungszeitpunkt, die auf die Aktivierung der Nutzungsrechte und die Passivierung der Leasing-Verbindlichkeiten zurückzuführen ist. Die Erhöhung der Leasing-Verbindlichkeiten hat eine entsprechende Zunahme der Netto-Finanzverbindlichkeiten zur Folge. Aufgrund wesentlicher bestehender Salden von Verbindlichkeiten aus Straight line lease nach IAS 17, welche nach IFRS 16 von den Nutzungsrechten abzuziehen sind, werden die nach IFRS 16 aktivierten Nutzungsrechte im Vergleich zu den Leasing-Verbindlichkeiten gemäß IFRS 16 um den Wert der Verbindlichkeiten aus Straight line lease geringer sein (vgl. Angabe 14 „Übrige Schulden“ des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2017, Seite 206).
- In der Gewinn- und Verlustrechnung werden künftig Abschreibungen und der Zinsaufwand anstelle von Leasing-Aufwand erfasst. Das führt zu einer wesentlichen Verbesserung des EBITDA.
- In der Kapitalflussrechnung reduziert der Tilgungsanteil der Leasing-Zahlungen aus bisherigen Operating Leasing-Verhältnissen künftig den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit und nicht mehr den Cashflow aus Geschäftstätigkeit. Lediglich die Zinszahlungen verbleiben weiterhin im Cashflow aus Geschäftstätigkeit. In Summe steigt dieser an.
- Für die Deutsche Telekom als Leasing-Geber wird sich die Anzahl der identifizierten Leasing-Verhältnisse ändern. Das betrifft nicht die Verträge zur Überlassung von Routern oder ähnlichen Hardware-Geräten an Kunden im Rahmen von Daten- bzw. Netzwerk-Lösungen sowie Verträge über Endgeräte und SmartHome-Netzwerk-Lösungen an Kunden. Diese werden erwartungsgemäß auch weiterhin als Leasing-Verhältnis definiert. Vielmehr ist eine Reduzierung bei Verträgen zur Überlassung von Modems/Routern der aktuellen Gerätegeneration an Privatkunden im Bereich Festnetz-Massenmarkt zu erwarten. Die Deutsche Telekom analysiert zurzeit noch, inwieweit Verträge über Leistungen in Rechenzentren sowie in Verbindung mit Wholesale-Festnetz-Kunden Leasing-Komponenten einschließen.

Die Gesamtauswirkungen des IFRS 16 werden im Rahmen eines konzernübergreifenden Projekts zur Implementierung des IFRS 16 untersucht. Eine verlässliche Schätzung der quantitativen Effekte ist aufgrund der vielfältigen und komplexen Geschäftsmodelle sowie Volumina der relevanten Transaktionen zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich.

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 2017, Seite 153 ff., zu entnehmen.

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

Die Deutsche Telekom hat außer den erstmals im Geschäftsjahr anzuwendenden Standards, Interpretationen und Änderungen von Standards und Interpretationen keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen.

Seit dem 1. Januar 2018 wird die **Vivento Customer Services GmbH**, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, dem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie im Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

## VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES, TRANS-AKTIONEN MIT EIGENTÜMERN UND SONSTIGE TRANSAKTIONEN

Im ersten Halbjahr 2018 wurden von der Deutschen Telekom die nachfolgenden Transaktionen durchgeführt, die Auswirkung auf den Konsolidierungskreis haben bzw. haben werden. Weitere – hier nicht dargestellte – Veränderungen im Konsolidierungskreis hatten keine wesentliche Bedeutung für den Konzern-Zwischenabschluss der Deutschen Telekom.

### Erwerb der Layer3 TV, Inc.

Die durch T-Mobile US am 9. November 2017 unterzeichnete Vereinbarung zum Erwerb von 100 % der Anteile an dem Online-TV-Anbieter Layer3 TV, Inc. wurde am 22. Januar 2018 vollzogen. T-Mobile US erwartet durch die Akquisition eine weitere Stärkung ihrer TV- und Videoangebote und plant u. a. die Einführung eines eigenen TV-Dienstes in 2018. Die zum Erwerbszeitpunkt übertragene Gegenleistung in Form einer Barzahlung beträgt 0,3 Mrd. €.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden entfallen im Wesentlichen auf einen identifizierbaren immateriellen Vermögenswert im Zusammenhang mit der von Layer3 TV entwickelten Technologie in Höhe von 0,1 Mrd. €. Dieser wird planmäßig über die erwartete Nutzungsdauer von 5 Jahren linear abgeschrieben. Für den Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem Saldo der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt wurde ein Goodwill in Höhe von 0,2 Mrd. € angesetzt. Der Posten beruht im Wesentlichen auf der Branchenexpertise des übernommenen Management-Teams sowie weiteren identifizierten nicht separierbaren immateriellen Vermögenswerten. Dieser Goodwill wird nach lokalem Steuerrecht nicht angesetzt und ist somit steuerlich nicht abzugsfähig.

Folgende Transaktion wird voraussichtlich in Zukunft den Konsolidierungskreis der Deutschen Telekom ändern:

### Vereinbarter Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint

T-Mobile US und Sprint Corp. haben gemeinsam mit ihren Mehrheitsaktionären Deutsche Telekom AG und Softbank K.K. am 29. April 2018 eine verbindliche Vereinbarung abgeschlossen, um die beiden Gesellschaften zu einem Unternehmen zusammen zu führen. Es ist vorgesehen, dass T-Mobile US alle Sprint-Anteile übernimmt. Für jeweils 9,75 Sprint-Anteile erhalten deren Aktionäre im Gegenzug eine neue Aktie der T-Mobile US ohne bare Zuzahlung. Nach Abschluss der Transaktion hält die Deutsche Telekom rund 42 % der T-Mobile US Aktien,

Softbank rund 27 % und freie Aktionäre rund 31 %. Durch die Verteilung der Anteile der T-Mobile US und klare Regelungen zur Unternehmensführung kann die Deutsche Telekom T-Mobile US auch künftig als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den Konzernabschluss einbeziehen. Für die dann größere T-Mobile US werden als Folge des Zusammenschlusses Kosten- und Investitionssynergien im Barwert von rund 43 Mrd. US-\$ (nach Integrationskosten) erwartet. Die Integrationskosten werden mit rund 15 Mrd. US-\$ geplant. Die Vereinbarung steht unter dem Vorbehalt notwendiger behördlicher Genehmigungen, der Zustimmung der Aktionäre von T-Mobile US und Sprint sowie weiterer Vollzugsbedingungen.

### SONSTIGE TRANSAKTIONEN OHNE AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS

#### Aktienrückkauf-Programm T-Mobile US

Im Rahmen des im Dezember 2017 begonnenen Aktienrückkauf-Programms erwarb T-Mobile US im ersten Halbjahr 2018 eigene Stammaktien in einem Volumen von 1,1 Mrd. US-\$ (0,9 Mrd. €). Zusammen mit den bis dahin zurückgekauften Stammaktien beläuft sich das Gesamtvolumen zurückgekaufter Aktien auf 1,5 Mrd. US-\$ (1,3 Mrd. €). Daneben erwarb die Deutsche Telekom im ersten Quartal 2018 Aktien der T-Mobile US am Kapitalmarkt im Wert von 0,2 Mrd. US-\$ (0,2 Mrd. €). Damit hält die Deutsche Telekom rund 63 % der Anteile.

Am 27. April 2018 hat das Board of Directors von T-Mobile US die Aufstockung des Aktienrückkauf-Programms auf insgesamt bis zu 9,0 Mrd. US-\$ beschlossen. Es umfasst das bereits ausgeführte Rückkaufvolumen in Höhe von 1,5 Mrd. US-\$ sowie den Erwerb zusätzlicher Stammaktien der T-Mobile US bis zur Höhe von 7,5 Mrd. US-\$ bis Ende 2020. Die Genehmigung des zusätzlichen Rückkaufs gilt vorbehaltlich einer Aufhebung der Vereinbarung über den Zusammenschluss mit Sprint.

#### OTE Anteilserwerb

Im März 2018 hat die Deutsche Telekom ein Vorkaufsrecht gegenüber der griechischen Privatisierungsbehörde Hellenic Republic Asset Development Fund (HRADF) für eine 5-prozentige Beteiligung an ihrer griechischen Tochtergesellschaft OTE ausgeübt. Die Transaktion wurde durch den Erwerb von weiteren Aktien für 0,3 Mrd. € im Mai 2018 vollzogen. Damit hält die Deutsche Telekom 45 % der Anteile an der Gesellschaft.

#### Toll Collect

Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect haben die Daimler Financial Services AG, die Deutsche Telekom AG und die Bundesrepublik Deutschland am 16. Mai 2018 eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Der Vergleich wurde Anfang Juli 2018 notariell beurkundet und vom Schiedsgericht bestätigt. Die Mautschiedsverfahren sind damit abgeschlossen. In dem vereinbarten Vergleich mit einem Gesamtvolumen von rund 3,2 Mrd. € sind bereits an die Bundesrepublik Deutschland erbrachte Leistungen einbezogen. Von der Daimler Financial Services AG und der Deutsche Telekom AG sind abschließende Zahlungen in Höhe von jeweils 550 Mio. € zu leisten. Diese Zahlungen werden bis 2020 in drei Tranchen für die Toll Collect GbR gegenüber der Bundesrepublik Deutschland beglichen.

Die Bundesrepublik Deutschland hat angekündigt, ihre Kaufoption auszuüben und zum Ablauf des Betreibervertrags am 31. August 2018 100 % der Gesellschaftsanteile an der Betreibergesellschaft Toll Collect GmbH zu übernehmen. Das Konsortium Toll Collect GbR, bestehend aus den Konsortialmitgliedern Deutsche Telekom AG, Daimler Financial Services AG und Compagnie Financière et Industrielle des Autoroutes S.A. (Cofiroute), wird auch nach Erwerb der Toll Collect GmbH durch die Bundesrepublik Deutschland mit unveränderten Beteiligungsverhältnissen fortbestehen.

Die bereits während der Laufzeit des Betreibervertrags gegenüber Dritten bis zu einem Höchstbetrag von 100 Mio. € gestellten Bankgarantien bleiben bis zum Ende ihrer Laufzeit am 15. Oktober 2018 bestehen. Auch die betreibervertragliche Kapitalintakthalteverpflichtung der vorgenannten Konsortialmitglieder bleibt bis zum Übergang der Toll Collect GmbH auf die Bundesrepublik Deutschland bestehen, wird jedoch zum 31. August 2018 durch eine garantierte Eigenkapitalausstattung der Toll Collect GmbH in Höhe von mindestens 50 Mio. € ersetzt.

### AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen reduzierten sich um 0,8 Mrd. € auf 8,9 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren v. a. Reklassifizierungs- und Neubewertungseffekte aus der verpflichtenden Erstanwendung der neuen Rechnungsstandards IFRS 9 und IFRS 15. So wurden u. a. nach IAS 11 bilanzierte Forderungen aus langfristiger Auftragsfertigung in Höhe von 0,2 Mrd. € zum 1. Januar 2018 in die Vertragsvermögenswerte reklassifiziert. Darüber hinaus reduzierte sich das Forderungsvolumen im operativen Segment USA für auf Ratenzahlungen verkaufte Endgeräte. Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten leicht gegenläufig.

#### VERTRAGSVERMÖGENSWERTE

Aus der Umstellung auf IFRS 15 resultierte zum 1. Januar 2018 ein erfolgsneutral erfasster Neubewertungseffekt aus dem erstmaligen Ansatz von Vertragsvermögenswerten in Höhe von 1,6 Mrd. €. Diese hätten in Vorperioden nach IFRS 15 zu einer früheren Erfassung von Umsätzen, insbesondere aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren, geführt. Weiterhin wurden im Rahmen der Umstellung bilanzierte Forderungen aus langfristiger Auftragsfertigung in Höhe von 0,2 Mrd. € aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in die Vertragsvermögenswerte reklassifiziert. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

#### VORRÄTE

Die Vorräte reduzierten sich zum Abschluss-Stichtag im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 0,4 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €. Insbesondere der bei T-Mobile US geringere Bestand an Endgeräten (v. a. höherpreisige Smartphones) reduzierte den Vorratsbestand.

## ZUR VERÄUßERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUßERUNGSGRUPPEN

Der Buchwert der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen beträgt zum Abschluss-Stichtag unverändert 0,2 Mrd. €. In der Berichtsperiode wurden Veräußerungen von Immobilien im Segment Group Headquarters & Group Services vorgenommen, während im operativen Segment Group Development ein Beteiligungsportfolio in vergleichbarem Umfang als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen klassifiziert wurde.

## IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich von 62,9 Mrd. € auf 63,6 Mrd. €. Zugänge von insgesamt 1,7 Mrd. € erhöhten den Buchwert. Diese entfallen im Wesentlichen auf Investitionen in den operativen Segmenten USA und Deutschland. Weiterhin wirkten Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von 0,4 Mrd. € im Wesentlichen aus dem Erwerb des Online-TV-Anbieters Layer3 TV im operativen Segment USA buchwerterhöhend. Zum Erwerbszeitpunkt wurde ein identifizierbarer immaterieller Vermögenswert im Zusammenhang mit der von Layer3 TV entwickelten Technologie in Höhe von 0,1 Mrd. € sowie ein Goodwill in Höhe von 0,2 Mrd. € angesetzt. Positive Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten mit 1,0 Mrd. € buchwerterhöhend. Abschreibungen verminderten den Buchwert in Höhe von 2,1 Mrd. €.

Ebenfalls wirkten die Effekte aus der Erstanwendung des IFRS 15 zum 1. Januar 2018 in Höhe von 0,1 Mrd. € buchwertmindernd auf die immateriellen Vermögenswerte. Der neue Rechnungslegungsstandard schreibt u. a. erstmalig die Aktivierung von Vertragsvermögenswerten vor. Detaillierte Informationen zu den Anforderungen und Effekten der Erstanwendung sind dem Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff., zu entnehmen. Damit einhergehend erhöhten sich in einem ersten Schritt die Buchwerte der nach IAS 36 einem Werthaltigkeitstest zu unterziehenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zum Zeitpunkt der Erstanwendung von IFRS 15 am 1. Januar 2018. Die Buchwerterhöhung führte bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Rumänien und Polen im operativen Segment Europa sowie bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Niederlande im operativen Segment Group Development dazu, dass der jeweilige Buchwert entsprechend über dem jeweiligen erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten lag. Infolgedessen war in einem zweiten Schritt eine Wertminderung der dort erfassten Goodwill zum 1. Januar 2018 vorzunehmen. Die erzielbaren Beträge der drei Einheiten sowie deren Bewertungsmethodik und die diesen Bewertungen zugrundeliegenden Annahmen und Parameter sind im Geschäftsbericht 2017 in der Angabe 5 „Immaterielle Vermögenswerte“, Seite 180 ff., dargestellt. Die erzielbaren Beträge lagen für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Rumänien bei 10 Mio. €, für Polen bei 19 Mio. € und für die Niederlande bei 68 Mio. € unter dem Buchwert zum 1. Januar 2018. Die entsprechenden Wertminderungen des jeweiligen Geschäfts- und Firmenwerts wurden erfolgsneutral durch Minderung der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst.

Die Sachanlagen erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 1,0 Mrd. € auf 47,8 Mrd. €. Zugänge von 5,0 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind insbesondere Investitionen im Zusammenhang mit der Netzwerk-Modernisierung der T-Mobile US sowie für den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, die IP-Transformation und die Mobilfunk-Infrastruktur im operativen Segment Deutschland. Darüber hinaus resultierten 0,5 Mrd. € aus der Aktivierung höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“ bei T-Mobile US, bei dem Kunden das Endgerät nicht kaufen, sondern mieten. Positive Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, wirkten in Höhe von 0,3 Mrd. € buchwerterhöhend. Abschreibungen in Höhe von 4,2 Mrd. € sowie Abgänge in Höhe von 0,3 Mrd. €, von denen 0,2 Mrd. € auf durch Kunden zurückgegebene Endgeräte im Rahmen von „JUMP! On Demand“ entfielen, reduzierten den Buchwert.

## AKTIVIERTE VERTRAGSKOSTEN

Aus der Umstellung auf IFRS 15 resultierte zum 1. Januar 2018 ein erfolgsneutral erfasster Neubewertungs- und Reklassifizierungseffekt aus dem erstmaligen Ansatz von aktivierten Vertragskosten in Höhe von 1,2 Mrd. €. Diese hätten in Vorperioden nach IFRS 15 zu einer späteren Erfassung von Vertriebsaufwendungen geführt. Zum 30. Juni 2018 hat sich der Buchwert auf 1,4 Mrd. € fortentwickelt. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

## SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 von 9,0 Mrd. € auf 4,4 Mrd. €. Zur Besicherung der Pensionsansprüche wurde am 23. März 2018 der 12-prozentige Anteil an BT im Wert von 3,1 Mrd. € als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e. V., die Treuhandeinrichtung des Konzerns, dotiert. Die seit dem 1. Januar 2018 bis zum Zeitpunkt der Dotierung erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasste Wertminderung der börsengehandelten Anteile an BT reduzierte den Buchwert um 0,7 Mrd. €.

## VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten verringerten sich um 2,0 Mrd. € auf 8,9 Mrd. €. Ursächlich hierfür war im Wesentlichen die saisonal bedingte Verminderung des Einkaufsvolumens, v. a. in den operativen Segmenten USA, Europa und Deutschland. Leicht gegenläufig wirkten Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

## ÜBRIGE SCHULDEN

Die kurz- und langfristigen übrigen Schulden haben sich um 2,0 Mrd. € auf 6,3 Mrd. € verringert. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS 15 erfassten Reklassifizierungseffekte, die zu Umgliederungen von bisher in den übrigen Schulden ausgewiesenen abgegrenzten Umsatzerlösen in Höhe von insgesamt 1,8 Mrd. € in die Vertragsverbindlichkeiten führten. Für weiterführende Informationen zu der Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

## FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Jahresende 2017 um 3,7 Mrd. € auf insgesamt 61,3 Mrd. €.

Im ersten Halbjahr 2018 hat T-Mobile US bei institutionellen Investoren festverzinsliche US-Dollar-Anleihen über 2,5 Mrd. US-\$ (2,0 Mrd. €) platziert: eine 8-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 4,500% sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,5 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 4,750%. Darüber hinaus wurden von der Deutsche Telekom International Finance B.V. Euro-Anleihen im Gesamtvolumen von 3,1 Mrd. € und US-Dollar-Anleihen im Gesamtvolumen von 1,75 Mrd. US-\$ (1,4 Mrd. €) emittiert.

Gegenläufig wirkte in der Berichtsperiode die vorzeitige Rückzahlung durch T-Mobile US von Senior Notes (Schuldverschreibungen) in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (0,8 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,125%, 1,75 Mrd. US-\$ (1,4 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,625% und 0,6 Mrd. US-\$ (0,5 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,836%.

Des Weiteren wurden in der Berichtsperiode Euro-Anleihen im Konzern in Höhe von insgesamt 1,1 Mrd. € zurückgezahlt. Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten reduzierend wirkte die Veränderung von Commercial Paper in Höhe von 0,4 Mrd. € (netto).

Der Anstieg von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Vergleich zum Jahresende 2017 um insgesamt 0,1 Mrd. € beruht im Wesentlichen auf dem im Januar 2018 durch die Europäische Investitionsbank ausgereichten Darlehen in Höhe von 0,2 Mrd. € mit einer Laufzeit von 7 Jahren. Gegenläufig wirkten die Rückzahlungen in der Berichtsperiode.

Der im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect vereinbarte Vergleich zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erhöhte die finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 0,6 Mrd. €. Für weitere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Sonstige Transaktionen ohne Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis“, Seite 42.

Ein Anstieg des Buchwerts der finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahresstichtag um insgesamt rund 0,4 Mrd. € steht im Zusammenhang mit Währungskurseffekten im operativen Segment USA.

In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzung und die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2018 dargestellt:

in Mio. €

	30.06.2018	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	48.286	1.459	19.293	27.534
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.082	1.327	3.084	671
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	2.646	864	1.233	549
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	514	179	53	283
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	2.234	1.323	778	133
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1.551	1.440	106	5
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	950	117	109	724
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>61.263</b>	<b>6.708</b>	<b>24.656</b>	<b>29.899</b>

## VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Aus der Umstellung auf IFRS 15 resultierte zum 1. Januar 2018 ein erfolgsneutral erfasster Neubewertungseffekt aus dem erstmaligen Ansatz von Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 0,6 Mrd. €, die in Vorperioden nach IFRS 15 zu einer späteren Erfassung von Umsätzen geführt hätten. Darüber hinaus wurden Reklassifizierungen in Höhe von insgesamt 1,9 Mrd. € in die Vertragsverbindlichkeiten nach IFRS 15 vorgenommen. Im Wesentlichen resultieren diese aus den noch zum 31. Dezember 2017 unter den übrigen Schulden enthaltenen abgegrenzten Umsatzerlösen. Der Buchwert der kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten entwickelte sich bis zum Ende des ersten Halbjahres 2018 auf 2,4 Mrd. € fort. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf den Abschnitt „Rechnungslegung“, Seite 35 ff.

## PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 von 8,4 Mrd. € auf 5,7 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch die am 23. März 2018 vollzogene Übertragung des 12-prozentigen Anteils an BT im Gegenwert von 3,1 Mrd. € als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V., die Treuhandeinrichtung des Konzerns. Die Erhöhung des externen Deckungskapitals führte aufgrund der vorzunehmenden Saldierung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen mit den ausgegliederten Vermögenswerten zu einer Reduzierung der Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen. Zu weiteren Informationen bezüglich der Global Pension Policy und Planbeschreibung verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2017, Seite 200 ff.

Am 20. Juli 2018 sind die neuen Heubeck-Richttafeln 2018 G erschienen, die die neuesten Statistiken der gesetzlichen Rentenversicherung und des Statistischen Bundesamtes berücksichtigen. Erstmals werden auch sozioökonomische Faktoren einbezogen. Bei erstmaliger Anwendung erwartet die Deutsche Telekom insgesamt einen moderaten Anstieg der Pensionsverpflichtungen und eine korrespondierende Erfassung im sonstigen Ergebnis. Die finanziellen Auswirkungen hieraus können derzeit nicht ausreichend verlässlich geschätzt werden.

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### UMSATZERLÖSE

Die Umsätze gliedern sich in die folgenden Erlösarten:

in Mio. €

	H1 2018	H1 2017
<b>Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>30.088</b>	<b>31.406</b>
Deutschland	8.751	9.130
USA	13.299	13.919
Europa	4.802	4.881
Systemgeschäft	2.588	2.681
Group Development	619	717
Group Headquarters & Group Services	29	78
<b>Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren</b>	<b>5.571</b>	<b>5.312</b>
Deutschland	987	765
USA	3.684	3.781
Europa	712	563
Systemgeschäft	48	44
Group Development	141	141
Group Headquarters & Group Services	0	17
<b>Umsatzerlöse aus der Nutzungsüberlassung von Vermögenswerten</b>	<b>633</b>	<b>818</b>
Deutschland	238	210
USA	294	518
Europa	25	22
Systemgeschäft	15	(8)
Group Development	-	-
Group Headquarters & Group Services	61	76
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>36.291</b>	<b>37.537</b>

Ausführliche Erläuterungen zur Entwicklung der Umsatzerlöse sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“ im Konzern-Zwischenlagebericht, Seite 11 ff., zu entnehmen.

## SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Mio. €

	H1 2018	H1 2017
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte	2	-
davon: IFRS 5	-	-
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	165	105
Erträge aus Kostenerstattungen	81	100
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	169	32
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	14	16
Übrige sonstige betriebliche Erträge	281	997
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen	-	776
	<b>711</b>	<b>1.250</b>

Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten resultieren im Wesentlichen aus dem Abgang von Immobilien, die zuvor als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppe erfasst waren. Die Erträge aus Versicherungsentschädigungen entfallen im Wesentlichen auf Entschädigungszahlungen, die T-Mobile US im ersten Halbjahr 2018 für die im Jahr 2017 durch Hurrikans entstandenen Schäden erhalten hat. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,7 Mrd. €. In der Vergleichsperiode waren im Wesentlichen Erträge aus der Entkonsolidierung der 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.

## SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	H1 2018	H1 2017
Wertminderungsaufwand aus finanziellen Vermögenswerten <sup>a</sup>	(216)	n. a.
Gewinn/(Verluste) aus der Ausbuchung von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten	(20)	n. a.
Sonstige	(1.182)	(1.596)
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(146)	(101)
Verluste aus Anlagenabgängen	(74)	(70)
Ergebnis aus Bewertung von Factoring-Forderungen	(62)	(62)
Ergebnis aus Forderungsbewertung <sup>a</sup>	n. a.	(278)
Sonstige Steuern	(259)	(234)
Aufwand Geldverkehr und Bürgschaften	(166)	(162)
Versicherungsaufwendungen	(44)	(46)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(431)	(643)
	<b>(1.418)</b>	<b>(1.596)</b>

<sup>a</sup> Aufgrund der Umstellung auf IFRS 9 wurde sowohl die Bewertungsmethodik als auch der Ausweis des Wertminderungsaufwands aus Forderungsbewertung geändert. Der Vorjahresvergleich ist damit nur eingeschränkt möglich.

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

## ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen mit 6,3 Mrd. € auf dem Niveau der Vergleichsperiode. In beiden Berichtsperioden waren keine wesentlichen außerplanmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen enthalten.

## FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis hat sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 um 1,4 Mrd. € auf minus 1,6 Mrd. € verbessert. Dies ist insbesondere auf das um 1,7 Mrd. € verbesserte sonstige Finanzergebnis von minus 0,1 Mrd. € zurückzuführen. In der Vergleichsperiode war hier v. a. die erfolgswirksam erfasste Wertminderung des Anteils an BT in Höhe von 1,1 Mrd. € berücksichtigt. Der Anteil an BT wurde im März 2018 als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V. zur Besicherung der bestehenden Pensionsverpflichtungen dotiert. Bis dahin eingetretene Wertentwicklungen der Beteiligung wurden im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS 9 seit dem 1. Januar 2018 nicht mehr erfolgswirksam im Finanzergebnis, sondern erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf die Angaben zu „Finanzinstrumenten“, Seite 49 ff. Im ersten Halbjahr 2018 belasteten negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Bewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US das Finanzergebnis in Höhe von insgesamt 0,2 Mrd. €. In der Vergleichsperiode war das Finanzergebnis in diesem Zusammenhang in Höhe von 0,4 Mrd. € belastet.

Ebenfalls wirkte sich das um 0,2 Mrd. € verbesserte Zinsergebnis in Höhe von minus 1,0 Mrd. € positiv auf die Entwicklung des Finanzergebnisses aus. Dazu trug im Wesentlichen die seit 2017 verstärkte konzerninterne Finanzierung von T-Mobile US bei. Belastet wurde das Zinsergebnis durch an Kreditgeber geleistete sowie noch zu leistende Ausgleichszahlungen (sog. „Consent Fee“) in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € für die voraussichtliche Anhebung der zulässigen Höhe von besicherten Finanzierungsinstrumenten bei T-Mobile US als Folge des vereinbarten Zusammenschlusses mit Sprint.

Gegenläufig entwickelte sich das Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen auf minus 0,5 Mrd. €. Dies ist v. a. auf den im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect vereinbarten Vergleich zur Beendigung der Mautschiedsverfahren zurückzuführen, welcher sich in Höhe von 0,6 Mrd. € belastend auswirkte. Die damit verbundenen Zahlungen werden bis 2020 in drei Tranchen für die Toll Collect GbR gegenüber der Bundesrepublik Deutschland beglichen. Für weitere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt „Sonstige Transaktionen ohne Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis“, Seite 42. Positiv wirkte dagegen die im März 2018 durch die Gesellschafter des Gemeinschaftsunternehmens Toll Collect GmbH beschlossene Gewinnausschüttung, die in Höhe von 0,1 Mrd. € auf die Deutsche Telekom entfällt.

## ERTRAGSTEUERN

Im ersten Halbjahr 2018 entstand ein Steueraufwand von 0,9 Mrd. €. Die Steuerquote von 29,5% spiegelt im Wesentlichen den Anteil der Länder am Vorsteuerergebnis und deren jeweilige nationale Steuersätze wider.

Im Vergleichszeitraum des Vorjahres entstand bei einem nur geringfügig geringeren Vorsteuereinkommen ein Steueraufwand in Höhe von lediglich 0,6 Mrd. €. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote im Vergleichszeitraum war insbesondere auf die Aktivierung von latenten Steuern auf bundesstaatliche Verlustvorräte in den USA in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie auf Steuererminderungen für vergangene Jahre in Deutschland in einer vergleichbaren Größenordnung zurückzuführen.

## SONSTIGE ANGABEN

### ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

#### Cashflow aus Geschäftstätigkeit

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 0,1 Mrd. € auf 8,7 Mrd. €. Die weiterhin positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA wird durch Effekte aus der Währungsumrechnung belastet. Factoring-Vereinbarungen, v. a. in den operativen Segmenten Systemgeschäft und Deutschland, wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 0,3 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 0,5 Mrd. €. Neben einer wie in der Vergleichsperiode erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € wirkte sich die Gewinnausschüttung der Toll Collect GmbH mit 0,1 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit aus. Um 0,6 Mrd. € niedrigere Nettozinszahlungen entlasteten den Cashflow aus der Geschäftstätigkeit zusätzlich.

#### Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €

	H1 2018	H1 2017
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(2.108)	(2.057)
Operatives Segment USA	(2.495)	(9.905)
Operatives Segment Europa	(836)	(878)
Operatives Segment Systemgeschäft	(265)	(177)
Operatives Segment Group Development	(141)	(138)
Group Headquarters & Group Services	(495)	(481)
Überleitung	106	116
	<b>(6.234)</b>	<b>(13.520)</b>
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	(81)	1.799
Einzahlungen aus der Veräußerung Anteile Scout24 AG	-	319
Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen Layer3 TV <sup>a</sup>	(258)	-
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	304	209
Zahlungsflüsse aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen <sup>b</sup>	(61)	500
Rückdotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	225	-
Sonstiges	(128)	(10)
	<b>(6.233)</b>	<b>(10.703)</b>

<sup>a</sup> Enthält neben dem Kaufpreis in Höhe von 260 Mio. € zugegangene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2 Mio. €.

<sup>b</sup> Betrifft im Zuge der im März 2018 erfolgten Dotierung des BT Anteils als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e.V. abgegangene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Der Cash Capex verminderte sich um 7,3 Mrd. € auf 6,2 Mrd. €. In der Vergleichsperiode waren insgesamt 7,3 Mrd. € für erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten; diese betrafen v. a. das operative Segment USA. Dagegen wurden im Berichtszeitraum Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 0,1 Mrd. € zahlungswirksam erworben, v. a. im operativen Segment USA. Während im operativen Segment Deutschland ein gegenüber der Vergleichsperiode um 0,1 Mrd. € höherer Cash Capex für den Breitband-/Glasfaser-Ausbau zu sehen ist, verminderte sich der Cash Capex ohne Berücksichtigung der Investitionen in Mobilfunk-Lizenzen im operativen Segment USA, v. a. bedingt durch Währungskurseffekte, um 0,3 Mrd. €. Bereinigt um Effekte aus der Währungsumrechnung liegt der Cash Capex über dem Niveau der Vergleichsperiode.

### Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €

	H1 2018	H1 2017
Rückzahlung Anleihen	(3.813)	(10.952)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(3.148)	(1.503)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	-	(260)
Rückzahlung EIB-Kredite	(80)	(79)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	147	30
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(402)	(361)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(262)	(143)
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	35	(14)
Ziehung von EIB-Kredite	150	675
Schuldscheindarlehen (netto)	24	-
Besicherte Kredite	-	(1.863)
Begebung Anleihen	6.708	9.338
Commercial Paper (netto)	(412)	2.358
Tagesgeldaufnahmen Kreditinstitute	(61)	-
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienoptionen T-Mobile US	2	18
	<b>2</b>	<b>18</b>
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienrückkäufe T-Mobile US	(942)	(92)
Erwerb Aktien T-Mobile US	(164)	-
Erwerb Anteile OTE	(284)	-
Sonstiges	(26)	(1)
	<b>(1.416)</b>	<b>(93)</b>
Sonstiges	(266)	(121)
	<b>(2.794)</b>	<b>(2.970)</b>

### Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2018 in Höhe von insgesamt 0,2 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 2017: 0,3 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Bei Zahlung wird der Ausweis im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit vorgenommen.

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 2018 in Höhe von insgesamt 0,4 Mrd. € Netzwerk-Ausstattung angemietet (im ersten Halbjahr 2017: 0,6 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 2018 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,1 Mrd. € passiviert (im ersten Halbjahr 2017: 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 2017: 0,5 Mrd. €). Diese stehen im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell „JUMP! On Demand“ der T-Mobile US, bei dem Kunden das Endgerät nicht kaufen, sondern mieten. Die Auszahlungen werden im Cashflow aus Geschäftstätigkeit gezeigt.

Im Zuge der Übertragung der Beteiligung an der BT Group in den Deutsche Telekom Trust e.V. im ersten Quartal 2018 wurden zur Erhöhung der externen Kapitaldeckung 3,0 Mrd. € zahlungsunwirksam in das Planvermögen überführt und mindern damit die in der Bilanz ausgewiesenen Pensionsrückstellungen.

### 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 2018 und 2017.

Seit dem 1. Januar 2018 wird die **Vivento Customer Services GmbH**, Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, dem operativen Segment Deutschland zugeordnet; zuvor war sie im Segment Group Headquarters & Group Services integriert. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

In Übereinstimmung mit den internen Grundsätzen der Segmentsteuerung wird bei intern an Konzerngesellschaften begebenen Darlehen mit eingebetteten Derivaten die derivative Komponente auch im Segmentabschluss der Gläubigersellschaft abgespalten und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Ausführliche Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung der operativen Segmente und des Segments Group Headquarters & Group Services sind dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ im Konzern-Zwischenlagebericht, Seite 17 ff., zu entnehmen.

## Segmentinformationen im ersten Halbjahr

in Mio. €

		Vergleichsperiode					Stichtag			
		Außenumsatz	Intersegmentumsatz	Gesamtumsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschreibungen	Wertminderungen	Segmentvermögen	Segment-schulden	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen
Deutschland	H1 2018	9.976	672	10.648	1.889	(1.968)	-	35.337	26.594	12
	H1 2017	10.105	663	10.768	2.099	(1.882)	(6)	33.739	26.641	12
USA	H1 2018	17.276	1	17.277	2.338	(2.544)	-	65.777	41.494	155
	H1 2017	18.218	-	18.218	2.331	(2.690)	(5)	64.931	42.003	189
Europa	H1 2018	5.538	169	5.707	702	(1.109)	(1)	24.953	9.475	59
	H1 2017	5.467	174	5.641	681	(1.109)	(1)	25.746	10.206	62
Systemgeschäft	H1 2018	2.651	688	3.339	(104)	(194)	-	5.730	5.146	22
	H1 2017	2.717	675	3.392	(37)	(195)	-	6.408	5.061	31
Group Development	H1 2018	760	303	1.063	297	(158)	-	6.572	5.829	310
	H1 2017	858	299	1.157	1.074	(143)	-	9.997	5.549	346
Group Headquarters & Group Services	H1 2018	91	1.327	1.418	(605)	(427)	(4)	48.824	57.339	11
	H1 2017	171	1.350	1.521	(544)	(319)	(22)	46.957	55.863	11
<b>SUMME</b>	H1 2018	<b>36.291</b>	<b>3.161</b>	<b>39.452</b>	<b>4.517</b>	<b>(6.400)</b>	<b>(5)</b>	<b>187.193</b>	<b>145.877</b>	<b>569</b>
	H1 2017	<b>37.537</b>	<b>3.161</b>	<b>40.697</b>	<b>5.604</b>	<b>(6.338)</b>	<b>(34)</b>	<b>187.778</b>	<b>145.323</b>	<b>651</b>
Überleitung	H1 2018	-	(3.161)	(3.161)	6	103	1	(47.444)	(47.531)	(1)
	H1 2017	-	(3.161)	(3.161)	(3)	22	3	(46.444)	(46.459)	-
<b>KONZERN</b>	H1 2018	<b>36.291</b>	<b>-</b>	<b>36.291</b>	<b>4.523</b>	<b>(6.297)</b>	<b>(4)</b>	<b>139.749</b>	<b>98.346</b>	<b>568</b>
	H1 2017	<b>37.537</b>	<b>-</b>	<b>37.537</b>	<b>5.601</b>	<b>(6.316)</b>	<b>(31)</b>	<b>141.334</b>	<b>98.864</b>	<b>651</b>

## EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Im Folgenden werden Ergänzungen und neue Entwicklungen zu den im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 dargestellten Eventualverbindlichkeiten ausgeführt.

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect haben die Daimler Financial Services AG, die Deutsche Telekom AG und die Bundesrepublik Deutschland am 16. Mai 2018 eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Der Vergleich wurde Anfang Juli 2018 notariell beurkundet und vom Schiedsgericht bestätigt. Die Mautschiedsverfahren sind damit abgeschlossen. In dem vereinbarten Vergleich mit einem Gesamtvolumen von rund 3,2 Mrd. € sind bereits an die Bundesrepublik Deutschland erbrachte Leistungen einbezogen. Von der Daimler Financial Services AG und der Deutsche Telekom AG sind abschließende Zahlungen in Höhe von jeweils 550 Mio. € zu leisten. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Sonstige Transaktionen ohne Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis“, Seite 42.

**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 wurde die Berufung der Klägerinnen mit Urteil vom 14. März 2018 durch das Oberlandesgericht Düsseldorf zurückgewiesen. Die Revision wurde nicht zugelassen. Die Klägerinnen haben gegen die Entscheidung Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt.

**Kostenerstattung für Sprint.** Im Zusammenhang mit dem vereinbarten Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint ist T-Mobile US unter Umständen verpflichtet, 67 % der von Sprint im Vorfeld an Kreditgeber entrichteten Ausgleichszahlungen (sog. „Consent Fee“) und weitere Bankgebühren in Höhe von insgesamt 161 Mio. US-\$ zu erstatten, falls der Zusammenschluss nicht zustande kommt.

## KÜNFITIGE 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 2018:

in Mio. €

	30.06.2018
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	16.165
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	4.173
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	437
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	4.310
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	14.004
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	2.648
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	24.832
Andere sonstige Verpflichtungen	-
	<b>66.569</b>

Die Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen setzen sich wie folgt zusammen: aus dem vereinbarten Zusammenschluss von T-Mobile US und Sprint resultieren Verpflichtungen in Höhe von 26,5 Mrd. US-\$ (22,7 Mrd. €) und aus dem vereinbarten Erwerb der UPC Austria GmbH resultieren Verpflichtungen in Höhe von 1,9 Mrd. €. Weiterhin resultiert aus dem vereinbarten Erwerb der Tele2 Netherlands Holding N.V. für die zu entrichtende Barkomponente eine Verpflichtung in Höhe von 190 Mio. €. Weitergehende Ausführungen zu vereinbarten Unternehmenstransaktionen finden Sie im Kapitel „Veränderung des Konsolidierungskreises, Transaktionen mit Eigentümern und sonstige Transaktionen“, Seite 41 f., dieses Berichts sowie im Kapitel „Grundlagen und Methoden – Veränderung des Konsolidierungskreises und sonstige Transaktionen“ des Geschäftsberichts 2017, Seite 171 ff.

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert 30.06.2018	Wertansatz Bilanz nach IFRS 9				Beizulegender Zeitwert 30.06.2018 <sup>a</sup>
			Fortgeführte Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert über das sonstige Ergebnis ohne nachträgliche Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung	Beizulegender Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	
<b>AKTIVA</b>							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	2.943	2.943				-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen							
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	3.943	3.943				-
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	FVOCI	4.968		4.968			4.968
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam	FVTPL	11			11		11
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
Ausgereichte Darlehen und sonstige Forderungen							
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	AC	2.681	2.681				2.712
davon: gezahlte Collaterals	AC	509	509				-
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	FVOCI	-					-
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam	FVTPL	104			104		104
Eigenkapitalinstrumente							
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	FVOCI	284		284			284
Derivative finanzielle Vermögenswerte							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	997			997		997
davon: in emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FVTPL	189			189		189
davon: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte	FVTPL						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	175		14	161		175
Leasing-Vermögenswerte	n. a.	148				148	-
Eigenkapitalinstrumente innerhalb der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	FVOCI	103		103			103
<b>PASSIVA</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	8.924	8.924				-
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	AC	48.286	48.286				51.774
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	5.082	5.082				5.139
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	AC	514	514				604
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	AC	2.234	2.234				2.285
davon: erhaltene Collaterals	AC	546	546				-
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	AC	1.551	1.551				-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2.646				2.646	2.904
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten							
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	314			314		314
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen	FVTPL	10			10		10
davon: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte	FVTPL	65			65		65
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	636		101	535		636
davon: aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9							
<b>AKTIVA</b>							
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten (At Amortized Cost)	AC	9.567	9.567				2.712
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss)	FVOCI	4.968		4.968			4.968
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis ohne nachträgliche Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income without Recycling to Profit or Loss)	FVOCI	387		387			387
Finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss)	FVTPL	1.112			1.112		1.112
<b>PASSIVA</b>							
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (At Amortized Cost)	AC	66.591	66.591				59.802
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss)	FVTPL	314			314		314

<sup>a</sup> 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 2017: 1,6 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr haben. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

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

in Mio. €

	Bewertungs-kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2017	Wertansatz Bilanz nach IAS 39					Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2017 <sup>a</sup>
			Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam			
<b>AKTIVA</b>									
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	3.312	3.312					-	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	9.553	9.553					-	
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	3.507	3.354				153	3.539	
davon: gezahlte Collaterals	LaR	504	504					-	
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte									
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	5	5					-	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	4.216		187	4.029			4.029	
Derivative finanzielle Vermögenswerte									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	1.103				1.103		1.103	
davon: in emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHfT	351				351		351	
davon: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte	FAHfT	-						-	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	214			42	172		214	
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	AfS								
<b>PASSIVA</b>									
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	10.934	10.934						
Anleihen und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	FLAC	45.453	45.453					50.472	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4.974	4.974					5.062	
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	480	480					582	
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	-	-					-	
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1.598	1.598					1.629	
davon: erhaltene Collaterals	FLAC	569	569					-	
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1.443	1.443					-	
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2.635	2.635				2.635	2.893	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten									
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	337				337		337	
davon: in emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHfT	-				-		-	
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHfT	10				10		10	
davon: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte	FLHfT	46				46		46	
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	609			168	441		609	
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	16.219	16.219					3.386	
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/Held-to-Maturity Investments	HtM	5	5					-	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/Available-for-Sale Financial Assets	AfS	4.216		187	4.029			4.029	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/Financial Assets Held for Trading	FAHfT	1.103				1.103		1.103	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	64.882	64.882					57.745	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/Financial Liabilities Held for Trading	FLHfT	337				337		337	

<sup>a</sup> Für Angaben über bestimmte beizulegende Zeitwerte wurde die Erleichterungsvorschrift des IFRS 7.29a in Anspruch genommen.

Die Bestände der finanziellen Vermögenswerte nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39 werden wie folgt auf die Bewertungskategorien des IFRS 9 übergeleitet:

#### Überleitung der finanziellen Vermögenswerte von IAS 39 auf IFRS 9

in Mio. €

	Buchwert 31.12.2017 (IAS 39)	Reklassifizierungen <sup>a</sup>	Reklassifizierungen in das sonstige Ergebnis	Neubewertungen <sup>b</sup>	Buchwert 01.01.2018 (IFRS 9) <sup>c</sup>	In den Gewinn- rücklagen zu erfassender Effekt 01.01.2018 <sup>d</sup>
<b>ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT ERFOLGSWIRKSAM</b>						
Endbestand IAS 39	1.103				1.103	
Zugänge zu IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss) aus						
IAS 39 – Kredite und Forderungen (Loans and Receivables) oder Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held-to-Maturity Investments)		8			8	
IAS 39 – Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available-for-Sale Financial Assets)		12			12	
	<b>1.103</b>	<b>20</b>			<b>1.123</b>	
<b>ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT ÜBER DAS SONSTIGE ERGEBNIS</b>						
Endbestand IAS 39	4.216				4.216	
Zugänge zu IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss) aus						
IAS 39 – Kredite und Forderungen (Loans and Receivables) oder Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held-to-Maturity Investments)		5.035	(101)	(2)	4.931	(97)
Abgänge aus IAS 39 – Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available-for-Sale Financial Assets) nach						
IFRS 9 – Zu fortgeführten Anschaffungskosten (At Amortized Cost)		(185)			(185)	
IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss)				(1)	(1)	(1)
IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss)		(12)			(12)	
	<b>4.216</b>	<b>4.838</b>	<b>(101)</b>	<b>(3)</b>	<b>8.950</b>	<b>(99)</b>
<b>ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN</b>						
Endbestand IAS 39	16.226				16.226	
Zugänge zu IFRS 9 – Zu fortgeführten Anschaffungskosten (At Amortized Cost) aus						
IAS 39 – Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available-for-Sale Financial Assets)		185			185	
Abgänge aus IAS 39 – Kredite und Forderungen (Loans and Receivables) oder Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held-to-Maturity Investments) nach						
IFRS 9 – Zu fortgeführten Anschaffungskosten (At Amortized Cost)		(312)		(38)	(350)	(38)
IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss)		(5.035)			(5.035)	
IFRS 9 – Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss)		(8)			(8)	
	<b>16.226</b>	<b>(5.170)</b>	<b>(101)</b>	<b>(38)</b>	<b>11.017</b>	<b>(38)</b>
<b>GESAMTVERÄNDERUNG</b>	<b>21.544</b>	<b>(312)</b>	<b>(101)</b>	<b>(41)</b>	<b>21.090</b>	<b>(137)</b>

<sup>a</sup> Unter IAS 39 existierender Buchwert, der von einer IAS 39 Kategorie in eine neue IFRS 9 Kategorie umklassifiziert werden muss.

<sup>b</sup> Resultierender Unterschied aus der Neubewertung eines IAS 39 Instruments unter der neuen IFRS 9 Kategorie.

<sup>c</sup> Die bei den zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis bewerteten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfassten Wertberichtigungen wurden innerhalb der Forderungen aktivisch herabgesetzt. Bei der erstmaligen Darstellung der Überleitung auf IFRS 9 im Konzern-Zwischenbericht vom 1. Januar bis 31. März 2018 wurden sie innerhalb des sonstigen Ergebnisses (brutto) ausgewiesen.

<sup>d</sup> Effekte inklusive dazugehöriger auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Komponenten.

Wesentliche Bewegungen zwischen den bisherigen Bewertungskategorien des IAS 39 und den neu anzuwendenden Bewertungskategorien des IFRS 9 betreffen Portfolien von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die aufgrund einer Factoring-Vereinbarung für einen Verkauf vorgesehen sind. Die Forderungen wurden bislang in der Kategorie „Kredite und Forderungen“ (Loans and Receivables) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und werden nunmehr in Abhängigkeit vom zugrundeliegenden Geschäftsmodell zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss) oder zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam (At Fair Value through Profit or Loss) bewertet. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Buchwert von 135 Mio. € wurden in die Vertragsvermögenswerte (Contract Assets) gemäß IFRS 15 umgegliedert.

Daneben hat die Deutsche Telekom gehaltene Eigenkapitalinstrumente der bisherigen Kategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ (Available-for-Sale Financial Assets) nach IFRS 9 grundsätzlich der Kategorie „Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis ohne nachträgliche Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung“ (At Fair Value through Other Comprehensive Income without Recycling to Profit or Loss) zugeordnet.

Fremdkapitalinstrumente der bisherigen Kategorien „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ (Available-for-Sale Financial

Assets), „Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen“ (Held-to-Maturity Investments) und „Kredite und Forderungen“ (Loans and Receivables) werden nach IFRS 9 in Abhängigkeit vom verfolgten Geschäftsmodell und den Zahlungsstromcharakteristika des jeweiligen Instruments den neuen Kategorien „Zu fortgeführten Anschaffungskosten“ (At Amortized Cost), „Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis mit nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung“ (At Fair Value through Other Comprehensive Income with Recycling to Profit or Loss) oder „Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam“ (At Fair Value through Profit or Loss) zugeordnet.

Aus der Zuordnung von finanziellen Verbindlichkeiten zu den Bewertungskategorien des IFRS 9 ergeben sich keine Änderungen. Die Bezeichnung der Bewertungskategorien wurden auf den Wortlaut des neuen Standards aktualisiert.

Tochterunternehmen, die aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht in den Konzernabschluss einbezogen werden und unter IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen wurden, werden ab dem Geschäftsjahr 2018 unter den übrigen Vermögenswerten ausgewiesen und zum 1. Januar 2018 mit einem Buchwert von 177 Mio. € umgegliedert.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Klassen finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 9 mit ihren jeweiligen bisherigen und neuen Bewertungskategorien sowie Buchwerten dargestellt:

**Klassen Finanzinstrumente nach IFRS 9**

	Bewertungskategorien		Buchwerte 31.12.2017 / 01.01.2018		
	IAS 39	IFRS 9	IAS 39	IFRS 9	Differenz
<b>AKTIVA</b>					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Kredite und Forderungen (LaR)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	3.312	3.312	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten		Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)		4.344	(5.056)
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	Kredite und Forderungen (LaR)	Beizulegender Zeitwert über das sonstige Ergebnis (FVOCI)	9.400	4.919	4.919
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam		Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)		6	6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte					
Ausgereichte Darlehen und sonstige Forderungen					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen (LaR) oder Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (HtM) oder Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	3.512	3.361	(151)
davon: gezahlte Collaterals	Kredite und Forderungen (LaR)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	504	504	-
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	14	14	-
Eigenkapitalinstrumente					
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	Beizulegender Zeitwert über das sonstige Ergebnis (FVOCI)	4.202	4.029	(173)
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	-	-	-
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten (FAHFT)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	1.103	1.103	-
davon: in emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten (FAHFT)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	351	351	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	n. a.	214	214	-
Leasing-Vermögenswerte <sup>a</sup>	n. a.	n. a.	153	153	-
<b>PASSIVA</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	10.934	10.934	-
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	45.453	45.453	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	4.974	4.974	-
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	480	480	-
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	1.598	1.598	-
davon: erhaltene Collaterals	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	569	569	-
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	Fortgeführte Anschaffungskosten (AC)	1.443	1.443	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	n. a.	2.635	2.635	-
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten (FLHFT)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	337	337	-
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten (FLHFT)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	10	10	-
davon: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte	Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten (FLHFT)	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam (FVTPL)	46	46	-
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	n. a.	609	609	-

<sup>a</sup> Buchwert nach IAS 17.

Die Wertberichtigungen auf finanzielle Vermögenswerte nach IAS 39 werden wie folgt auf die Anforderungen des IFRS 9 übergeleitet:

#### Wertberichtigungen auf finanzielle Vermögenswerte

in Mio. €

Bewertungskategorien	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		Vertragsvermögenswerte	Ausgereichte Darlehen und sonstige Forderungen	Summe
	LaR	LaR	n. a.	LaR	
nach IAS 39	AC	FVOCI	n. a.	AC	
Wertberichtigungen					
Bestand nach IAS 39 (31.12.2017)	1.303	334	0	19	1.657
Zugänge aufgrund Wechsel der Bewertungskategorie	24	99	27		150
Abgänge aufgrund Wechsel der Bewertungskategorie				(13)	(13)
Bestand nach IFRS 9 (01.01.2018)	1.327	433	27	6	1.794
<b>UNTERSCHIED IN DEN GEWINNRÜCKLAGEN (SOLL/(HABEN))</b>	<b>24</b>	<b>99</b>	<b>27</b>	<b>(13)</b>	<b>137</b>

#### Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts ist die Verwendung von aktuellen, für das betreffende Finanzinstrument an liquiden Märkten beobachtbaren Bewertungsfaktoren (Eingangsparameter) zu maximieren und die Verwendung anderer Eingangsparameter (z. B. historische Preise, Preise für ähnliche Instrumente, Preise auf nicht liquiden Märkten) zu minimieren. Für diese Zwecke ist eine Bewertungshierarchie mit drei Bewertungsstufen (Levels) definiert. Sind für das betreffende Finanzinstrument am Abschluss-Stichtag notierte Preise auf liquiden Märkten verfügbar, werden diese unangepasst für die Bewertung verwendet (Level 1-Bewertung). Andere Eingangsparameter sind dann für die Bewertung irrelevant. Ein Beispiel sind aktiv gehandelte börsennotierte Aktien und Anleihen. Sind für das betreffende Finanzinstrument am Ab-

schluss-Stichtag zwar keine notierten Preise auf liquiden Märkten verfügbar, kann es jedoch mittels anderer am Abschluss-Stichtag am Markt beobachtbarer Eingangsparameter bewertet werden, liegt eine Level 2-Bewertung vor. Voraussetzung hierfür ist, dass die beobachtbaren Eingangsparameter nicht wesentlich angepasst und keine nicht beobachtbaren Eingangsparameter verwendet werden müssen. Ein Beispiel für Level 2-Bewertungen sind besicherte Zinsswaps, Devisentermingeschäfte und Zins-/Währungsswaps, die anhand aktueller Zinssätze bzw. Fremdwährungskurse bewertet werden können. Sofern die Voraussetzungen für eine Level 1-Bewertung oder eine Level 2-Bewertung nicht erfüllt sind, liegt eine Level 3-Bewertung vor. In solchen Fällen müssen beobachtbare Eingangsparameter wesentlich angepasst bzw. nicht beobachtbare Eingangsparameter verwendet werden.

#### Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

in Mio. €

	30.06.2018			Summe
	Level 1	Level 2	Level 3	
<b>AKTIVA</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis			4.968	4.968
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam			11	11
Sonstige finanzielle Vermögenswerte – Ausgereichte Darlehen und sonstige Forderungen				
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis				-
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam	94		10	104
Eigenkapitalinstrumente				
Zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	10		377	387
Derivative finanzielle Vermögenswerte				
Derivate ohne Hedge-Beziehung		808	189	997
Derivate mit Hedge-Beziehung		175		175
<b>PASSIVA</b>				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivate ohne Hedge-Beziehung		239	75	314
Derivate mit Hedge-Beziehung		636		636

**Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden**

in Mio. €

	31.12.2017			Summe
	Level 1	Level 2	Level 3	
<b>AKTIVA</b>				
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	3.752		277	4.029
Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		752	351	1.103
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		214		214
<b>PASSIVA</b>				
Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		281	56	337
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		609		609

Von den zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis bewerteten Eigenkapitalinstrumenten der sonstigen finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente der verschiedenen Levels jeweils eigene Klassen von Finanzinstrumenten. Die beizulegenden Zeitwerte des Gesamtbestands an Eigenkapitalinstrumenten in Level 1 entsprechen jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag. Der Gesamtbestand an Instrumenten in Level 1 von 10 Mio. € (31. Dezember 2017: 3.752 Mio. €) enthielt im Vorjahr mit einem Buchwert von umgerechnet rund 3,7 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12% an BT. In der Berichtsperiode wurde die Beteiligung als Planvermögen dotiert.

Börsennotierte Anleihen und sonstige verbrieft Verbindlichkeiten werden Level 1 oder Level 2 in Abhängigkeit von der Marktliquidität des jeweiligen Instruments zugeordnet. In Euro oder US-Dollar 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 Eingangsparameter 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.

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

in Mio. €

	Eigenkapitalinstrumente zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis	Derivative finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam: in emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	Derivative finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte
<b>Buchwert zum 1. Januar 2018</b>	277	351	(46)
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassifizierung als Level 3)	111	11	0
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen (inkl. Abgangsverluste)	-	(119)	(19)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen (inkl. Abgangsgewinne)	-	60	2
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(25)	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	31	-	-
Abgänge	(17)	(118)	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	4	(2)
<b>BUCHWERT ZUM 30. JUNI 2018</b>	<b>377</b>	<b>189</b>	<b>(65)</b>

Bei den Level 3 zugeordneten zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis bewerteten Eigenkapitalinstrumenten der sonstigen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 368 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 erfolgten 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. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 283 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 2018 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 85 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. Am Abschluss-Stichtag waren keine Beteiligungen im Bestand, bei denen die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit liegen, und eine Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen den beizulegenden Zeitwert besser repräsentiert. Weiterhin sind mit einem Buchwert von 9 Mio. € nicht wesentliche Einzeltitel enthalten, deren Wertschwankungen von untergeordneter Bedeutung sind.

Bei den Level 3 zugeordneten Derivaten ohne Hedge-Beziehung der derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 189 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübaren 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 werden 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 als aktuelle Marktvolatilitäten darstellen. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 1,2 bis 2,3%. Der wesentliche Rückgang dieses Werts im Vergleich zur Vorperiode ist im Wesentlichen auf die im Berichtszeitraum eingetretene Verbesserung des Ratings der T-Mobile US zurückzuführen. 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 2,5 und 3,4% und im kürzerfristigen Bereich zwischen 1,5 und 2,3%. Für den ebenso nicht beobachtbaren Eingangsparameter Mean Reversion wurden 10% verwendet. Die verwendeten Werte stellen nach unserer Einschätzung den jeweils besten Schätzwert dar. Wären für die Zinsvolatilität, die Spread-Kurve und für die Mean Reversion andere Werte verwendet worden, hätten sich andere beizulegende Zeitwerte errechnet. Diese hypothetischen Abweichungen (Sensitivitäten) sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 15 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Im Berichtszeitraum wurden mehrere Optionen ausgeübt und die betreffenden Anleihen vorzeitig gekündigt. Im Zeitpunkt der Kündigung wurden die Optionen mit ihrem gesamten Buchwert von in Euro umgerechnet 118 Mio. € aufwandswirksam ausgebucht. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf die entsprechende Tabelle auf Seite 55 verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertänderungen waren im Wesentlichen auf Bewegungen der bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten zurückzuführen. Aufgrund ihrer Eigenart bilden diese Instrumente eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

**Sensitivitäten<sup>a</sup> der Buchwerte der Level 3 zugeordneten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten  
in Abhängigkeit der nicht beobachtbaren Eingangsparameter**

in Mio. €

	Derivative finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam: in emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	Derivative finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam: in Verträge eingebettete Stromtermingeschäfte
Zinsvolatilität <sup>b</sup> +1 %	24	-
Zinsvolatilität <sup>b</sup> -1 %	(23)	-
Spread-Kurve <sup>c</sup> +1 %	(84)	-
Spread-Kurve <sup>c</sup> -1 %	129	-
Mean Reversion <sup>d</sup> +1 %	(4)	-
Mean Reversion <sup>d</sup> -1 %	6	-
Zukünftige Energiepreise +10 %	-	35
Zukünftige Energiepreise -10 %	-	(35)
Zukünftige Energieproduktionsmenge +5 %	-	7
Zukünftige Energieproduktionsmenge -5 %	-	(7)
Zukünftige Preise für Renewable Energy Credits <sup>e</sup> +100 %	-	14
Zukünftige Preise für Renewable Energy Credits <sup>e</sup> von Null	-	(13)

<sup>a</sup> Veränderung des betreffenden Eingangsparameters unter der Annahme, dass alle übrigen Eingangsparameter unverändert sind.

<sup>b</sup> Die Zinsvolatilität gibt das Ausmaß der Zinsänderungen im Zeitablauf an. Je größer die Zinsbewegungen, desto höher die Zinsvolatilität.

<sup>c</sup> Die Spread-Kurve zeigt für die jeweiligen Laufzeiten die Differenz zwischen von T-Mobile US zu bezahlenden Zinsen und Zinsen auf US-amerikanische Bundesanleihen.

<sup>d</sup> Als Mean Reversion wird die Annahme bezeichnet, dass sich die Zinsen nach einer Änderung wieder zu ihrem Mittelwert zurückbewegen. Je höher der gewählte Wert (Mean Reversion Speed), desto schneller wird im Bewertungsmodell zum Mittelwert zurückgekehrt.

<sup>e</sup> Die Renewable Energy Credits sind US-amerikanische Emissionszertifikate.

Bei den Level 3 zugeordneten Derivaten ohne Hedge-Beziehung der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 65 Mio. € um Stromtermingeschäfte (Energy Forward Agreements), die in von der T-Mobile US abgeschlossene Verträge eingebettet sind. Diese Verträge bestehen aus jeweils zwei Komponenten, dem Energy Forward Agreement und dem Erwerb von Renewable Energy Credits durch T-Mobile US. Die Verträge wurden in 2017 und 2018 mit Energieproduzenten geschlossen und haben Laufzeiten von 12 bis 15 Jahren ab jeweiligem kommerziellem Produktionsbeginn. Für ein Energy Forward Agreement war kommerzieller Produktionsbeginn Ende 2017, für die übrigen wird er für 2019 erwartet. Der jeweilige Erfüllungszeitraum des separat als Derivate bilanzierten Energy Forward Agreements startet ebenfalls bei kommerziellem Produktionsbeginn. Unter den Energy Forward Agreements 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. Die Energy Forward Agreements werden mangels beobachtbarer Marktpreise mittels Bewertungsmodellen bewertet. Der Wert des Derivats wird wesentlich beeinflusst von der zukünftigen Produktionsmenge des Energieproduzenten, die T-Mobile US zum Abschluss-Stichtag mit 1.781 Gigawattstunden pro Jahr veranschlagt hat. Der Wert der Derivate wird außerdem wesentlich beeinflusst von den zukünftigen Energiepreisen, die für den Zeitraum jenseits von fünf Jahren nicht beobachtbar sind. Des Weiteren wird der Wert der Derivate wesentlich beeinflusst von den ebenfalls nicht beobachtbaren zukünftigen Preisen für Renewable Energy Credits. Für den nicht beobachtbaren Zeitraum hat T-Mobile US on-peak-Energiepreise (Energiepreise für Zeiten relativ hoher Energienachfrage) zwischen in Euro um-

gerechnet 22,49 €/MWh und 39,57 €/MWh und off-peak-Energiepreise (Energiepreise für Zeiten relativ niedriger Energienachfrage) zwischen in Euro umgerechnet 15,09 €/MWh und 28,80 €/MWh verwendet. Für das on-peak/off-peak-Verhältnis wurde ein Wert von durchschnittlich 56 % verwendet. Die verwendeten Werte stellen nach unserer Einschätzung den jeweils besten Schätzwert dar. Wären für die zukünftigen Energiepreise, für die zukünftige Energieproduktionsmenge und für die zukünftigen Preise der Renewable Energy Credits andere Werte verwendet worden, hätten sich andere beizulegende Zeitwerte errechnet. Diese hypothetischen Abweichungen (Sensitivitäten) sind in der vorstehenden Tabelle dargestellt. Aus der Level 3-Bewertung wurde in der Berichtsperiode im sonstigen betrieblichen Ergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 19 Mio. € für unrealisierte Verluste der Derivate erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf die entsprechende Tabelle auf Seite 55 verwiesen. Die Wertänderungen im Berichtszeitraum sind im Wesentlichen auf Veränderungen der beobachtbaren und der nicht beobachtbaren Energiepreise sowie auf Zinseffekte zurückzuführen. Aufgrund ihrer Eigenart bilden diese Instrumente eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Die Bewertung der Derivate bei erstmaliger Erfassung ergaben einen aus Sicht der T-Mobile US positiven Wert von in Euro umgerechnet 135 Mio. €. Nach Einschätzung der T-Mobile US wurden die Verträge zu aktuellen Marktkonditionen geschlossen, und bei der Bewertung wurden die am besten geeigneten Werte für die nicht beobachtbaren Eingangsparameter verwendet. Der Transaktionspreis bei Vertragsschluss betrug jeweils Null. Weil nicht beobachtbare Eingangsparameter wesentlichen Einfluss auf die Bewertung der Derivate haben, wurde im Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung der sich bei der Bewertung jeweils ergebende Betrag nicht bilanziert. Vielmehr werden diese Beträge über den Zeitraum

der kommerziellen Energieproduktion linear ertragswirksam amortisiert (in Euro umgerechnet jährlich insgesamt 10 Mio. €). Diese Amortisation modifiziert den Effekt aus der periodischen Bewertung der Derivate mit dem jeweiligen Bewertungsmodell und aktualisierten Bewertungsparametern. Alle Beträge aus der Derivatebewertung werden sowohl in der Bilanz (derivative finanzielle Vermögenswerte bzw. derivative finanzielle Verbindlichkeiten) als auch in der Gewinn- und Verlustrechnung (sonstige betriebliche Aufwendungen bzw. sonstige betriebliche Erträge) saldiert. Der noch in der Gewinn- und Verlustrechnung zu amortisierende Betrag hat sich in der Berichtsperiode wie folgt entwickelt:

**Stromtermingeschäfte: Entwicklung der noch nicht amortisierten Beträge der Bewertung bei erstmaliger Erfassung**

in Mio. €

<b>Bewertung bei erstmaliger Erfassung (Buchwert zum 1. Januar 2018)</b>	<b>112</b>
Bewertung bei erstmaliger Erfassung (Zugänge im Berichtszeitraum)	23
In Vorperioden ertragswirksam amortisierte Beträge	-
In der aktuellen Berichtsperiode ertragswirksam amortisierte Beträge	(2)
Kursdifferenzen	(1)
<b>NICHT AMORTISIERTE BETRÄGE ZUM 30. JUNI 2018</b>	<b>132</b>

Für die in Level 3 zugeordneten zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Ergebnis oder zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewerteten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie ausgereichten Darlehen und sonstigen Forderungen stellt das Kreditrisiko der jeweiligen Gegenpartei den wesentlichen Einflussfaktor bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts dar. Wären zum Abschluss-Stichtag um 1% höhere (niedrigere) Ausfallraten anzusetzen gewesen, so wären bei unveränderten Bezugsgrößen die beizulegenden Zeitwerte der Instrumente um 1% niedriger (höher) gewesen.

In den Level 3 zugeordneten zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten sind derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit einem Buchwert von 10 Mio. € enthalten, die aus einer in der Vorperiode Dritten gewährten Option zum Kauf von Anteilen an einem assoziierten Unternehmen der Deutschen Telekom resultieren. Die Option wurde im Zuge eines Verkaufs von Anteilen an diesem assoziierten Unternehmen gewährt, und es sind keine wesentlichen Wertschwankungen zu erwarten. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

**Angaben zum Kreditrisiko**

Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 546 Mio. € (31. Dezember 2017: 569 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 546 Mio. € (31. Dezember 2017: 566 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 983 Mio. € (31. Dezember 2017: 966 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. Juni 2018 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 67 Mio. € (31. Dezember 2017: 28 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 509 Mio. € (31. Dezember 2017: 504 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 487 Mio. € (31. Dezember 2017: 889 Mio. €) entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

## ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, bis zum 30. Juni 2018 keine wesentlichen Änderungen.

**Gemeinschaftsunternehmen.** Die Gesellschafter des nach der Equity-Methode einbezogenen Gemeinschaftsunternehmens Toll Collect GmbH haben im März 2018 eine Gewinnausschüttung beschlossen, die in Höhe von 0,1 Mrd. € auf die Deutsche Telekom entfällt. Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect haben die Daimler Financial Services AG, die Deutsche Telekom AG und die Bundesrepublik Deutschland am 16. Mai 2018 eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Sonstige Transaktionen ohne Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis“, Seite 42.

**Deutsche Telekom Trust e. V.** Zur Besicherung der Pensionsansprüche wurde am 23. März 2018 der 12-prozentige Anteil an BT im Wert von 3,1 Mrd. € als Planvermögen in den Deutsche Telekom Trust e. V., die Treuhandeinrichtung des Konzerns, dotiert.

## ORGANE

### Veränderungen im Vorstand

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 21. Februar 2018 beschlossen, den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Herrn Timotheus Höttges um weitere fünf Jahre zu verlängern. Die Wiederbestellung von Herrn Höttges zum Vorstandsvorsitzenden wird zum 1. Januar 2019 wirksam. Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 21. Februar 2018 beschlossen, Herrn Dr. Christian P. Illek mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort Finanzen zu bestellen. Herr Thomas Dannenfeldt, der das Ressort Finanzen derzeit verantwortet, wird die Deutsche Telekom AG nach Auslaufen seines Vertrags Ende 2018 aus privaten Gründen verlassen. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat in seiner Sitzung am 13. Juli 2018 beschlossen, Frau Birgit Bohle mit Wirkung zum 1. Januar 2019 zum neuen Vorstandsmitglied für das Ressort Personal und zur Arbeitsdirektorin zu bestellen. Frau Bohle folgt damit auf Herrn Dr. Christian P. Illek.

### Veränderungen im Aufsichtsrat

**Anteilseignervertreter.** Herr Dr. Ulrich Schröder hat sein Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Wirkung zum 6. Februar 2018 niedergelegt. Herr Dr. Günther Bräunig wurde am 15. März 2018 zunächst mit Wirkung zum 21. März 2018 gerichtlich bestellt und durch Beschluss der Hauptversammlung am 17. Mai 2018 in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG gewählt.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 17. Mai 2018 endete die Amtszeit von Frau Sari Baldauf. Herr Harald Krüger wurde von der Hauptversammlung am 17. Mai 2018 in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG gewählt.

Herr Prof. Dr. Ulrich Lehner wurde von der Hauptversammlung am 17. Mai 2018 für eine weitere Amtszeit in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG gewählt. Der Aufsichtsrat hat ihn erneut zu seinem Vorsitzenden gewählt.

Herr Johannes Geismann hat sein Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Ablauf der Hauptversammlung am 17. Mai 2018 niedergelegt. Herr Dr. Rolf Böisinger wurde mit Wirkung zum 1. Juni 2018 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt.

**Arbeitnehmervertreter.** Herr Hans-Jürgen Kallmeier hat sein Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Ablauf des 31. Dezember 2017 niedergelegt. Herr Odysseus Chatzidis wurde mit Wirkung zum 3. Januar 2018 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt.

Frau Monika Brandl hat ihr Mandat im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG mit Wirkung zum 1. Juli 2018 niedergelegt. Frau Nicole Seelemann-Wandtke wurde mit Wirkung zum 5. Juli 2018 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt.

**EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE (30. JUNI 2018)**

**Schiedsverfahren Toll Collect.** Im Schiedsverfahrenskomplex Toll Collect haben die Daimler Financial Services AG, die Deutsche Telekom AG und die Bundesrepublik Deutschland am 16. Mai 2018 eine Einigung zur Beendigung der Mautschiedsverfahren erzielt. Der Vergleich wurde Anfang Juli 2018 notariell beurkundet und vom Schiedsgericht bestätigt. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt „Sonstige Transaktionen ohne Auswirkungen auf den Konsolidierungskreis“, Seite 42.

**Erwerb der UPC Austria GmbH.** T-Mobile Austria Holding GmbH hat am 22. Dezember 2017 mit Liberty Global HoldCo 2 B.V. eine Vereinbarung über den Erwerb des führenden Kabelanbieters in Österreich, UPC Austria GmbH, geschlossen. Der vereinbarte Kaufpreis beträgt ca. 1,9 Mrd. € in bar abzüglich von Netto-Finanzverbindlichkeiten. Die EU-Kommission hat am 9. Juli 2018 die wettbewerbsrechtliche Freigabe ohne Auflagen für den 100-prozentigen Kauf von UPC Austria GmbH durch T-Mobile Austria erteilt. Die Transaktion wurde am 31. Juli 2018 vollzogen.

## 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 Geschäfts-

verlauf 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 9. August 2018

Deutsche Telekom AG  
Der Vorstand

Timotheus Höttges

Adel Al-Saleh

Thomas Dannenfeldt

Srini Gopalan

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

Dr. Dirk Wössner

## 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 2018, die Bestandteile des Halbjahres-Finanzberichts nach § 115 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 9. August 2018

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels      Thomas Tandetzki  
Wirtschaftsprüfer      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 Vergleichsperiode und das Gesamtjahr 2017 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA H1 2018	EBIT H1 2018	EBITDA H1 2017	EBIT H1 2017	EBITDA Gesamtjahr 2017	EBIT Gesamtjahr 2017
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>10.825</b>	<b>4.523</b>	<b>11.949</b>	<b>5.601</b>	<b>23.969</b>	<b>9.383</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(352)</b>	<b>(352)</b>	<b>(154)</b>	<b>(154)</b>	<b>(308)</b>	<b>(308)</b>
Personalrestrukturierung	(340)	(340)	(91)	(91)	(221)	(221)
Sachbezogene Restrukturierungen	(14)	(14)	(10)	(10)	(26)	(26)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	-	-	-	-	-	-
Wertminderungen	-	-	-	-	-	-
Sonstiges	2	2	(53)	(53)	(61)	(61)
<b>USA</b>	<b>(4)</b>	<b>(4)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.633</b>	<b>1.633</b>
Personalrestrukturierung	(4)	(4)	-	-	(7)	(7)
Sachbezogene Restrukturierungen	-	-	-	-	-	-
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1	1	-	-	(11)	(11)
Wertminderungen	-	-	-	-	1.651	1.651
Sonstiges	-	-	-	-	-	-
<b>EUROPA</b>	<b>(52)</b>	<b>(52)</b>	<b>(45)</b>	<b>(45)</b>	<b>(130)</b>	<b>(995)</b>
Personalrestrukturierung	(48)	(48)	(24)	(24)	(92)	(92)
Sachbezogene Restrukturierungen	-	-	-	-	(3)	(3)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1)	(1)	-	-	18	18
Wertminderungen	-	-	-	-	-	(866)
Sonstiges	(3)	(3)	(21)	(21)	(53)	(52)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(89)</b>	<b>(89)</b>	<b>(74)</b>	<b>(76)</b>	<b>(229)</b>	<b>(1.477)</b>
Personalrestrukturierung	(52)	(52)	(32)	(32)	(132)	(132)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(2)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	-	-	-	-	-	-
Wertminderungen	-	-	-	(2)	-	(1.242)
Sonstiges	(37)	(37)	(41)	(41)	(94)	(100)
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	<b>(9)</b>	<b>(9)</b>	<b>742</b>	<b>742</b>	<b>893</b>	<b>893</b>
Personalrestrukturierung	(3)	(3)	5	5	1	1
Sachbezogene Restrukturierungen	-	-	(3)	(3)	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(5)	(5)	741	741	708	708
Wertminderungen	-	-	-	-	-	-
Sonstiges	(1)	(1)	-	-	189	189
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>(146)</b>	<b>(146)</b>	<b>(15)</b>	<b>(15)</b>	<b>(119)</b>	<b>(119)</b>
Personalrestrukturierung	(182)	(182)	(44)	(44)	(107)	(107)
Sachbezogene Restrukturierungen	(40)	(40)	(8)	(8)	(49)	(49)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(4)	(4)	44	44	63	63
Wertminderungen	-	-	-	-	-	-
Sonstiges	80	80	(7)	(7)	(26)	(26)
<b>KONZERN</b>	<b>(652)</b>	<b>(652)</b>	<b>454</b>	<b>452</b>	<b>1.740</b>	<b>(374)</b>
Personalrestrukturierung	(630)	(630)	(187)	(187)	(559)	(559)
Sachbezogene Restrukturierungen	(55)	(55)	(22)	(22)	(85)	(85)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(9)	(9)	785	785	778	778
Wertminderungen	-	-	-	(2)	1.651	(463)
Sonstiges	42	42	(122)	(122)	(45)	(45)
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>11.477</b>	<b>5.175</b>	<b>11.495</b>	<b>5.150</b>	<b>22.230</b>	<b>9.757</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(893)		(1.870)		(2.895)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>4.282</b>		<b>3.279</b>		<b>6.863</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1.230)		(753)		949
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>3.053</b>		<b>2.527</b>		<b>7.812</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/ (-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		2.428		2.138		6.039
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		625		389		1.773

**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. €

	30.06.2018	31.12.2017	Veränderung	Veränderung in %	30.06.2017
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	6.708	8.358	(1.650)	(19,7)	10.351
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	54.554	49.171	5.383	10,9	50.638
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>61.262</b>	<b>57.529</b>	<b>3.733</b>	<b>6,5</b>	<b>60.989</b>
Zinsabgrenzungen	(678)	(692)	14	2,0	(655)
Sonstige	(570)	(781)	211	27,0	(886)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>60.014</b>	<b>56.056</b>	<b>3.958</b>	<b>7,1</b>	<b>59.448</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.943	3.312	(369)	(11,1)	2.441
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	-	7	(7)	n.a.	7
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1.172	1.317	(145)	(11,0)	1.515
Andere finanzielle Vermögenswerte	1.127	629	498	79,2	236
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>54.772</b>	<b>50.791</b>	<b>3.981</b>	<b>7,8</b>	<b>55.249</b>

**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IM ERSTEN HALBJAHR 2018  
DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE  
KENNZAHLEN DER VERGLEICHSPERIODE**

in Mio. €

	Vergleichsperiode						31.12.2017	
	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen	Segment- schulden
<b>H1 2017/30. JUNI 2017</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2017 – WIE BERICHTET								
Deutschland	10.768	2.129	4.016	4.170	(1.882)	(6)	33.667	26.566
USA	18.218	2.331	5.025	5.025	(2.690)	(5)	64.931	42.003
Europa	5.641	681	1.791	1.836	(1.109)	(1)	25.746	10.206
Systemgeschäft	3.392	(37)	158	232	(195)	0	6.408	5.061
Group Development	1.157	1.074	1.217	475	(143)	0	9.997	5.549
Group Headquarters & Group Services	1.525	(574)	(233)	(218)	(319)	(22)	46.956	55.867
<b>SUMME</b>	<b>40.701</b>	<b>5.604</b>	<b>11.974</b>	<b>11.520</b>	<b>(6.338)</b>	<b>(34)</b>	<b>187.705</b>	<b>145.252</b>
Überleitung	(3.164)	(3)	(25)	(25)	22	3	(46.371)	(46.388)
<b>KONZERN</b>	<b>37.537</b>	<b>5.601</b>	<b>11.949</b>	<b>11.495</b>	<b>(6.316)</b>	<b>(31)</b>	<b>141.334</b>	<b>98.864</b>
<b>H1 2017/30. JUNI 2017</b>								
+/- AUSWEISÄNDERUNGEN VIVENTO CUSTOMER SERVICES								
Deutschland	-	(30)	(29)	(29)	-	-	71	76
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	-	-	-	-	-	-	-	-
Systemgeschäft	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Development	-	-	-	-	-	-	-	-
Group Headquarters & Group Services	(3)	30	29	29	-	-	-	(4)
<b>SUMME</b>	<b>(3)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>71</b>	<b>72</b>
Überleitung	3	-	-	-	-	-	(71)	(72)
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>H1 2017/30. JUNI 2017</b>								
= DARSTELLUNG ZUM 30. JUNI 2018								
Deutschland	10.768	2.099	3.987	4.141	(1.882)	(5)	33.739	26.641
USA	18.218	2.331	5.025	5.025	(2.691)	(4)	64.931	42.003
Europa	5.641	681	1.791	1.836	(1.108)	(1)	25.746	10.206
Systemgeschäft	3.392	(37)	158	232	(195)	-	6.408	5.061
Group Development	1.157	1.074	1.217	475	(143)	-	9.997	5.549
Group Headquarters & Group Services	1.521	(544)	(204)	(189)	(320)	(21)	46.957	55.863
<b>SUMME</b>	<b>40.697</b>	<b>5.603</b>	<b>11.974</b>	<b>11.520</b>	<b>(6.339)</b>	<b>(31)</b>	<b>187.778</b>	<b>145.323</b>
Überleitung	(3.161)	(2)	(25)	(25)	23	(1)	(46.444)	(46.459)
<b>KONZERN</b>	<b>37.537</b>	<b>5.601</b>	<b>11.949</b>	<b>11.495</b>	<b>(6.316)</b>	<b>(32)</b>	<b>141.334</b>	<b>98.864</b>

## GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2017 und das darin enthaltene Glossar, Seite 260 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 2017, Kapitel „Konzernsteuerung“, Seite 38 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

9. August 2018	8. November 2018	21. Februar 2019
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2018	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2018	Bilanzpressekonferenz für das Geschäftsjahr 2018 und Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2018
28. März 2019	9. Mai 2019	8. August 2019
Hauptversammlung 2019	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2019	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2019

Bei allen Terminen Änderungen vorbehalten.

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

## IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG  
Friedrich-Ebert-Allee 140  
53113 Bonn

Kontakt für Medienanfragen:  
Unternehmenskommunikation  
Telefon 0228 181 49494  
E-Mail [medien@telekom.de](mailto:medien@telekom.de)

Kontakt für Fragen rund um die T-Aktie:  
Investor Relations  
Telefon 0228 181 88880  
E-Mail [investor.relations@telekom.de](mailto:investor.relations@telekom.de)

Weitere Informationen zur Deutschen Telekom finden Sie unter: [www.telekom.com](http://www.telekom.com)

Dieser Konzern-Zwischenbericht ist auf unserer Investor-Relations-Website 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 2018 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, 9. August 2018

### **Deutsche Telekom setzt organisches Wachstum fort und hebt Jahresprognose abermals an**

- Bereinigtes EBITDA soll 2018 rund 23,4 Milliarden Euro erreichen
- Umsatz steigt im zweiten Quartal organisch um 1,3 Prozent auf 18,4 Milliarden Euro
- Organisches Plus beim bereinigten EBITDA um 3,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro
- Free Cashflow mit 1,5 Milliarden Euro um 16,4 Prozent über Vorjahresniveau
- Spitzenposition auf dem deutschen Mobilfunkmarkt verteidigt
- Ungebrochenes Kundenwachstum in den USA
- Wachstumstrends in Europa bestätigt

---

Die Deutsche Telekom hat die positive Entwicklung vom Jahresanfang im zweiten Quartal 2018 bestätigt. In Deutschland zahlt sich der konsequente Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur weiter aus, in den USA bleibt T-Mobile auch nach Bekanntgabe der Pläne für den Zusammenschluss mit dem Wettbewerber Sprint in der Erfolgsspur und das Wachstum in Europa setzt sich vor allem bei konvergenten Produkten fort. Der Umsatz des Konzerns stieg im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum organisch, also bereinigt um Veränderungen von Wechselkursen und Konsolidierungskreis, um 1,3 Prozent auf 18,4 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA legte organisch um 3,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro zu. Wegen des im Vorjahresvergleich um rund 10 Prozent schwächeren US-Dollars ergibt sich bei den berichteten Zahlen ein leichter Rückgang im Umsatz von 2,8 Prozent und beim bereinigten EBITDA von 0,3 Prozent.

Die Deutsche Telekom erhöhte zum zweiten Mal in diesem Geschäftsjahr ihre Prognose für das bereinigte EBITDA. Aufgrund der positiven Ergebnisse aus den USA erwartet der Konzern – bei konstanten Wechselkursen – nun rund 23,4 Milliarden Euro. Zum Start des Geschäftsjahrs hatte dieser Wert noch rund 23,2 Milliarden Euro betragen. Die Prognose für den Free Cashflow bleibt unverändert bei rund 6,2 Milliarden Euro.

„Wir bleiben auf Kurs“, sagte Thomas Dannenfeldt, Finanzvorstand der Deutschen Telekom. „Die Trends in Deutschland und in den USA stimmen. In den europäischen Landesgesellschaften haben wir es geschafft, wieder nachhaltig zu wachsen.“

Der Free Cashflow erreichte im zweiten Quartal 1,5 Milliarden Euro, 16,4 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Investitionen lagen dabei stabil auf hohem Niveau. Der Cash Capex vor Ausgaben für Mobilfunkspektrum überstieg mit 3,0 Milliarden Euro den Vorjahreswert um 0,9 Prozent.

Der bereinigte Konzernüberschuss stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,3 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Unbereinigt ergab sich ein Rückgang um 43,4 Prozent auf 0,5 Milliarden Euro. Hauptgrund für dieses Minus sind die bilanziellen Folgen des Vergleichs im Schiedsverfahren Toll Collect, der sich mit minus 0,6 Milliarden Euro negativ auf den Konzernüberschuss auswirkt.

### **Deutschland – Stark in Mobilfunk und Festnetz**

Mit einem weiteren starken Quartal hat die Telekom ihre Führung auf dem deutschen Mobilfunkmarkt erfolgreich verteidigt. Die mobilen Service-Umsätze, also die wichtigste Kennziffer in diesem Geschäftsfeld, legten im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,9 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro zu. 45 Prozent der Mobilfunk-Vertragskunden (PK) unter der Telekom Marke nutzen inzwischen ein Bündelprodukt aus dem MagentaEins Tarifportfolio. Ein Jahr zuvor hatte dieser Wert noch bei 38 Prozent gelegen.

Die Kundenzahl bei MagentaEins lag zum Ende des zweiten Quartals bei 3,9 Millionen, das war rund eine halbe Million Kunden mehr als zum Ende des zweiten Quartals 2017.

Erneut stand der Ausbau der Infrastruktur im Mittelpunkt. 1.000 neue Mobilfunkstandorte wurden in den letzten 12 Monaten von der Telekom in Betrieb genommen, um verbleibende Versorgungslücken zu schließen. Inzwischen haben 74 Prozent der Haushalte in Deutschland mit Festnetz-Versorgung Zugang zu Glasfaser-basierten Produkten (FTTH, VDSL/Vectoring). Vor einem Jahr hatte der Wert noch bei 67 Prozent gelegen.

Zugleich wurden in den letzten Wochen wichtige Bausteine für den weiteren Ausbau der Infrastruktur gelegt: Am 2. Juli hat die Telekom mit der Stadt Stuttgart und fünf umliegenden Landkreisen vereinbart, 90 Prozent der Haushalte bis 2030 mit direkten Glasfaseranschlüssen zu versorgen. Ab 1. August erhalten 6 Millionen Haushalte in Deutschland durch Super-Vectoring Breitband mit bis zu 250 Megabit pro Sekunde. Bis zum Jahresende 2019 sollen rund zwei Drittel der deutschen Haushalte Zugang zu dieser Hochgeschwindigkeitstechnologie erhalten.

Ein Plus von 624.000 Kunden mit Glasfaser-basierten Produkten auf jetzt knapp 11 Millionen belegt abermals den Erfolg der Strategie. Im Breitband-Markt insgesamt gab es für die Telekom einen Zuwachs um 80.000 Kunden.

Das operative Segment Deutschland verzeichnete im zweiten Quartal 2018 einen Anstieg des bereinigten EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Dazu trug auch eine Senkung der Kostenbasis um 2,1 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro bei. Beim Umsatz ergab sich ein leichter Rückgang um 0,9 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro.

## **USA – Geschäft läuft weiter auf Hochtouren**

T-Mobile US behauptet seinen Spitzenplatz in der amerikanischen Mobilfunkbranche. Dies betrifft vor allem die wichtigsten Finanzkennzahlen wie die Entwicklung der Service-Umsätze und die Neukundengewinnung. Auch nach Bekanntgabe der Pläne für die Fusion mit dem Wettbewerber Sprint Anfang Mai läuft das Geschäft auf Hochtouren.

Konkret stiegen die Service-Umsätze im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,1 Prozent auf 7,8 Milliarden Dollar. Gleichzeitig legte das bereinigte EBITDA um 5,1 Prozent auf 3,0 Milliarden Dollar zu.

Die Zahl der eigenen Vertragskunden stieg im zweiten Quartal um mehr als eine Million. Insgesamt verzeichnete T-Mobile US 1,6 Millionen Neukunden und meldet damit das 21. Quartal in Folge mit einer Zunahme der Gesamtkundenzahl um mehr als eine Million. Die Kundenbasis zum 30. Juni belief sich auf 75,6 Millionen.

## **Europa – Positiver Trend in allen Bereichen ungebrochen**

Der Wachstumskurs im Europageschäft setzte sich auch zwischen April und Juni dieses Jahres fort. Alle wesentlichen Kennzahlen für die Finanzentwicklung und den Kundenzuspruch entwickelten sich im Vorjahresvergleich positiv.

Der Umsatz des operativen Segments Europa kletterte um 1,3 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro. Besonders erfreulich war hier das Plus bei den mobilen Service-Umsätzen von 1,8 Prozent – auf vergleichbarer Vorjahresbasis. Den stärksten Zuwachs lieferte das Mobilfunkgeschäft von Magyar Telekom aus Ungarn. Das bereinigte EBITDA profitierte von Kostensenkungen und legte trotz der negativen Effekte aus der Regulierung von Roaming organisch um 0,9 Prozent zu.

Die Grundlage für diese Entwicklung lieferte das ungebrochene Wachstum bei den Kundenzahlen. Mit 336.000 neuen Mobilfunk-Vertragskunden und 73.000 neuen Breitbandkunden im Quartal zeigte sich ein stabiler Aufwärtstrend. Die Kundenbasis vergrößerte sich im Jahresvergleich in beiden Bereichen um rund 5 Prozent.

Eine herausragende Erfolgsgeschichte bleiben aber die Bündelangebote aus Festnetz und Mobilfunk. Die Kundenzahl wuchs bei diesen konvergenten Produkten binnen eines Jahres um 48,3 Prozent auf 2,7 Millionen. Wichtige Weichenstellungen gab es nach Ende des zweiten Quartals bei der Ausweitung des Modells der Bündelangebote auf zwei weitere Länder entsprechend der strategischen Leitlinie der Deutschen Telekom. In Österreich wurde die Übernahme des Kabelnetzbetreibers UPC Austria am 9. Juli durch die EU-Kommission ohne Auflagen genehmigt. Und am 23. Juli unterzeichnete T-Mobile Polska eine Vereinbarung mit dem Wettbewerber Orange, die Zugang zu mehr als 4 Millionen Haushalten auf dessen Glasfasernetz ermöglicht. Zudem plant T-Mobile Czech Republic, seine Investitionen ins Glasfasernetz auszuweiten, um seine Bündelangebote zu stärken.

### **Systemgeschäft – Starker Auftragseingang im zweiten Quartal**

Ein Großauftrag der Sparda Gruppe hat neben anderen Deals den Auftragseingang bei T-Systems positiv beeinflusst. T-Systems übernimmt die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb der Banken einschließlich aller Netzwerk- und Sicherheits-Services und stellt eine zukunftsfähige Digitalisierungsplattform bereit. Mit 1,8 Milliarden Euro lag der Auftragseingang um 42,2 Prozent über dem Wert des Vorjahresquartals.

Der Gesamtumsatz im Systemgeschäft ging um 0,8 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro zurück. Das Minus bei den Ertragskennziffern fiel aufgrund von Investitionen in Zukunftsgeschäfte deutlicher aus. Das bereinigte EBIDTA lag



mit 121 Millionen Euro um 11 Prozent unter dem Wert des Vorjahresquartals. Damit liegt T-Systems weiter auf der Linie der Jahresziele 2018.

Ende Juni hat T-Systems unter dem Motto „Investieren und Sparen“ ein Transformationsprogramm vorgestellt, um das Unternehmen wieder auf Wachstumskurs zu bringen. Die Kostenbasis soll dabei bis 2021 um 600 Millionen Euro brutto gesenkt und gleichzeitig soll ein Teil der Einsparungen in Wachstumsfelder investiert werden. Die Verhandlungen mit dem Sozialpartner zur Umsetzung des Programms laufen bereits.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	2. Quartal 2018 in Mio. EUR	2. Quartal 2017 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2018 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2017 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2017 in Mio. EUR
Umsatz	18.367	18.890	-2,8	36.291	37.537	-3,3	74.947
Anteil Ausland in %	67,6	68,1	-0,5p	67,1	67,7	-0,6 p	67,2
EBITDA	5.556	5.986	-7,2	10.825	11.949	-9,4	23.969
EBITDA bereinigt	5.928	5.944	-0,3	11.477	11.495	-0,2	22.230
Konzern- überschuss	495	874	-43,4	1.487	1.621	-8,3	3.461
Konzern- überschuss bereinigt	1.238	1.199	3,3	2.428	2.138	13,6	6.039
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.514	1.301	16,4	2.896	2.530	14,5	5.497
Cash Capex <sup>b</sup>	3.094	10.240	-69,8	6.234	13.520	-53,9	19.494
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	3.021	2.994	0,9	6.097	6.238	-2,3	12.099
Netto-Finanz- verbindlich- keiten	54.772	55.249	-0,9	54.772	55.249	-0,9	50.791
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	217.207	216.135	0,5	217.207	216.135	0,5	217.349

**Anmerkungen zur Tabelle:**

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Die Entwicklung der Ertragslage des Konzerns wird nicht wesentlich durch die Anwendung dieser Standards beeinflusst.

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 2018 in Mio. EUR	2. Quartal 2017 in Mio. EUR	Veränd. in %	1. Halbjahr 2018 in Mio. EUR	1. Halbjahr 2017 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2017 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.322	5.371	-0,9	10.648	10.768	-1,1	21.931
EBITDA	1.941	1.981	-2,0	3.857	3.987	-3,3	8.104
EBITDA bereinigt	2.126	2.086	1,9	4.209	4.141	1,6	8.412
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	63.872	64.560	-1,1	63.872	64.560	-1,1	64.798
<b>USA</b>							
Gesamtumsatz	8.821	9.236	-4,5	17.277	18.218	-5,2	35.736
<i>in USD</i>	<i>10.510</i>	<i>10.152</i>	<i>3,5</i>	<i>20.904</i>	<i>19.714</i>	<i>6,0</i>	<i>40.316</i>
EBITDA	2.522	2.635	-4,3	4.882	5.025	-2,8	10.949
EBITDA bereinigt	2.553	2.640	-3,3	4.885	5.025	-2,8	9.316
<i>in USD</i>	<i>3.046</i>	<i>2.899</i>	<i>5,1</i>	<i>5.912</i>	<i>5.439</i>	<i>8,7</i>	<i>10.479</i>
<b>Europa</b>							
Gesamtumsatz	2.896	2.860	1,3	5.707	5.641	1,2	11.589
EBITDA	907	913	-0,7	1.812	1.791	1,2	3.619
EBITDA bereinigt	953	947	0,6	1.864	1.836	1,5	3.749
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	1.842	1.295	42,2	3.348	2.569	30,3	5.241
Gesamtumsatz	1.674	1.688	-0,8	3.339	3.392	-1,6	6.918
EBIT-Marge bereinigt in %	1,4	2,4	-1,0 p	-0,4	1,1	-1,5p	1,7
EBITDA	71	97	-26,8	90	158	-43,0	280
EBITDA bereinigt	121	136	-11,0	179	232	-22,8	509

**Anmerkungen zur Tabelle:**

Seit dem 1. Januar 2018 kommen die neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ und IFRS 9 „Financial Instruments“ zur Anwendung. Die Vorjahreswerte wurden nicht angepasst. Die Entwicklung der Ertragslage des Konzerns wird nicht wesentlich durch die Anwendung dieser Standards beeinflusst.

a Zum Stichtag.

## Entwicklung der Kundenzahlen

### Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im zweiten Quartal 2018

	30.06.2018 in Tsd.	31.03.2018 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	43.023	42.730	293	0,7
davon Vertragskunden	24.965	25.102	-137	-0,5
Festnetz-Anschlüsse	18.989	19.149	-160	-0,8
davon IP-basiert (Retail)	13.629	12.843	786	6,1
Breitband-Anschlüsse	13.437	13.357	80	0,6
davon Glasfaser <sup>a</sup>	6.559	6.232	327	5,2
TV (IPTV, Sat)	3.240	3.193	47	1,5
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	5.587	5.846	-259	-4,4
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	75.619	74.040	1.579	2,1
davon eigene Postpaid- Kunden	40.082	39.065	1.017	2,6
davon eigene Prepaid- Kunden	20.967	20.876	91	0,4
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	49.886	49.254	632	1,3
davon Vertragskunden	26.022	25.686	336	1,3
Festnetz-Anschlüsse	8.414	8.409	5	0,1
davon IP-basiert	6.235	5.947	288	4,8
Breitband-Kunden <sup>b</sup>	5.671	5.598	73	1,3
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.293	4.271	22	0,5

#### Anmerkungen zur Tabelle:

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

b Ab dem zweiten Quartal 2018 berichten wir Breitband-Kunden statt der bisher gezeigten, auf einer Technologie-Sicht basierenden Breitband-Anschlüsse Retail. Die Werte der Vorperioden wurden angepasst.

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.06.2018 in Tsd.	30.06.2017 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	43.023	42.011	1.012	2,4
davon Vertragskunden	24.965	25.084	-119	-0,5
Festnetz-Anschlüsse	18.989	19.477	-488	-2,5
davon IP-basiert (Retail)	13.629	10.351	3.278	31,7
Breitband-Anschlüsse	13.437	13.035	402	3,1
davon Glasfaser <sup>a</sup>	6.559	5.033	1.526	30,3
TV (IPTV, Sat)	3.240	3.024	216	7,1
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	5.587	6.723	-1.136	-16,9
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden	75.619	69.562	6.057	8,7
davon eigene Postpaid- Kunden	40.082	36.158	3.924	10,9
davon eigene Prepaid- Kunden	20.967	20.293	674	3,3
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	49.886	47.688	2.198	4,6
davon Vertragskunden	26.022	24.854	1.168	4,7
Festnetz-Anschlüsse	8.414	8.464	-50	-0,6
davon IP-basiert	6.235	5.416	819	15,1
Breitband-Kunden <sup>b</sup>	5.671	5.396	275	5,1
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.293	4.156	137	3,3

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

b Ab dem zweiten Quartal 2018 berichten wir Breitband-Kunden statt der bisher gezeigten, auf einer Technologie-Sicht basierenden Breitband-Anschlüsse Retail. Die Werte der Vorperioden wurden angepasst.

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.



**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

## Q2/2018 RESULTS



LIFE IS FOR SHARING.

# DISCLAIMER

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

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

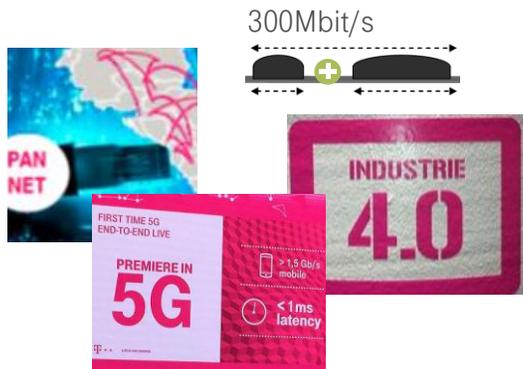


# **REVIEW H1/2018**

# 2018 H1 HIGHLIGHTS: GROWTH ON BOTH SIDES OF THE ATLANTIC

## Growth: investments and innovations

- Cash capex at €6.1 bn (ex. spectrum)
- IP-Migration continues in GER (77%) and EU (74%). +5.5 mn households LTM
- Fiber roll-out: 5.5 mn new homes in GER and EU with access to Fiber yoy
- Continued LTE pop coverage expansion in GER (95%) and EU (96%)



## Growth: customers

- 11 mn German fiber homes (+34% yoy)
- 1 mn converged net adds LTM
- 1.7 mn mobile contract net adds in Germany and EU LTM
- 6.1mn net adds LTM in the US
- T-Systems order book up 30% in H1



## Growth: financials

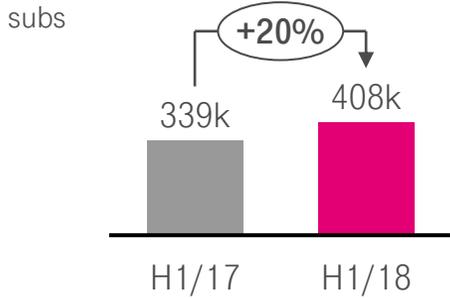
- Strong organic<sup>1</sup> growth continues
  - Revenue up 2.2% yoy
  - Adj. EBITDA up 5.2% yoy
  - Adj. EBITDA ex. US up 2.4%
  - FCF up 14.5% yoy
  - Adj. EPS up 10.9%
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.5x



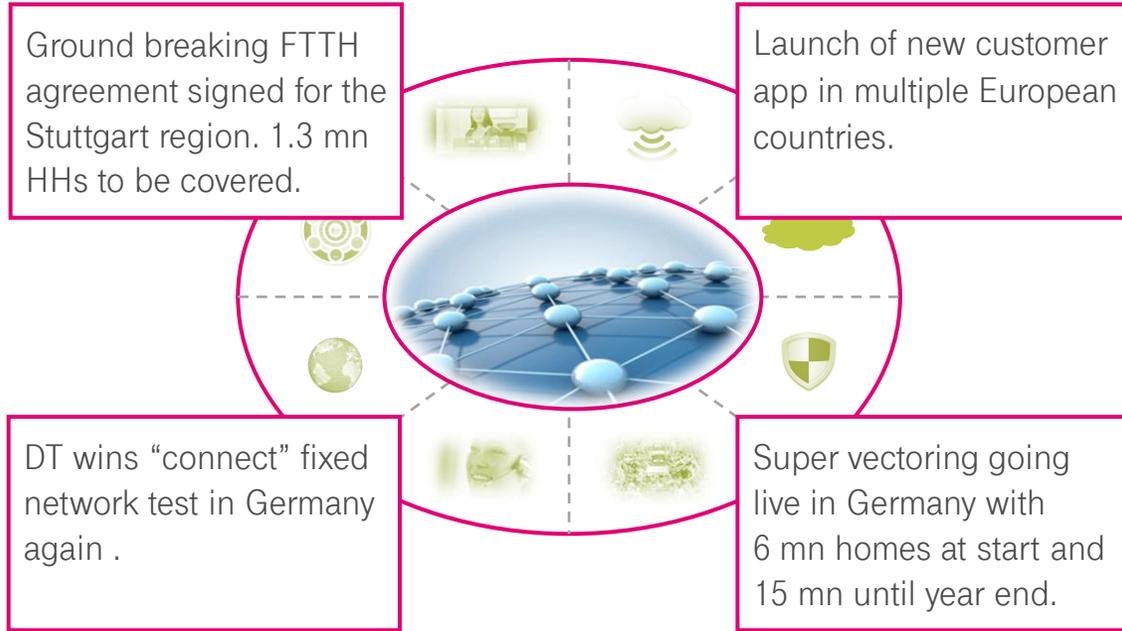
1) Revenue and adj. EBITDA growth rates on organic base: adjusted for currency fluctuations and changes in the scope of consolidation. FCF and adj. EPS calculated on reported results.

# H1/2018 INNOVATIONS: FOCUS ON CUSTOMER EXPERIENCE

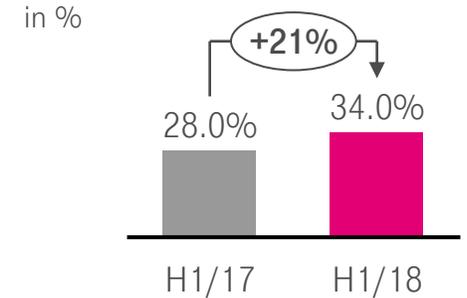
## Hybrid Access<sup>1</sup>



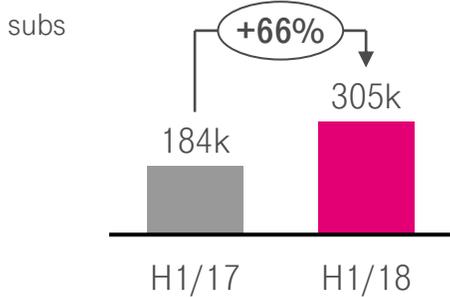
## Innovation/Network



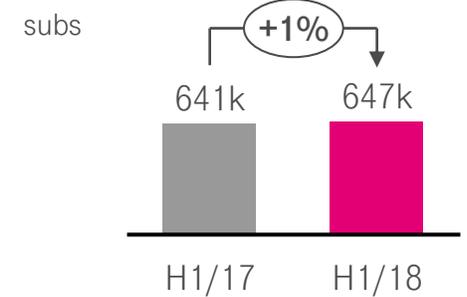
## E-service share of interactions



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



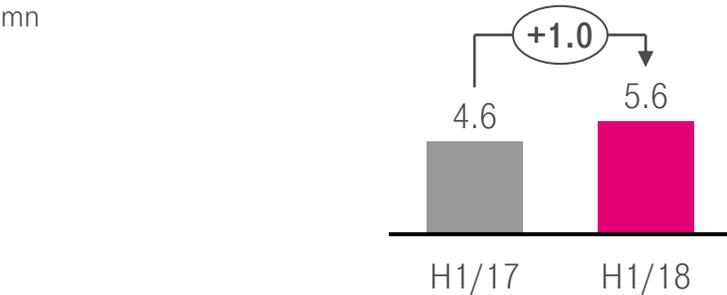
## IT-Support<sup>3</sup>



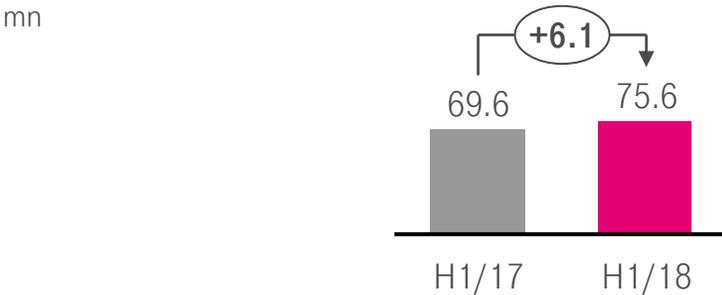
1) +5€ per customer/month    2) +5€ per customer/month    3) +8€ per customer/month

# H1/2018 CUSTOMERS: ONGOING STRONG MOMENTUM

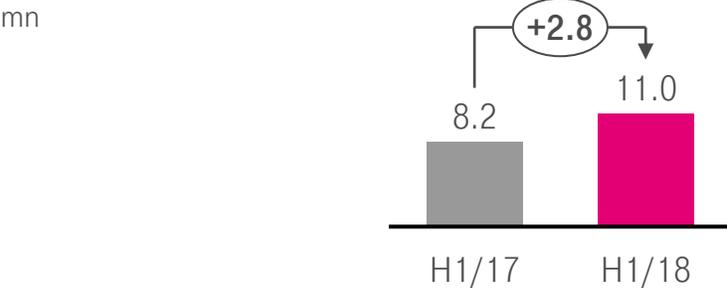
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>



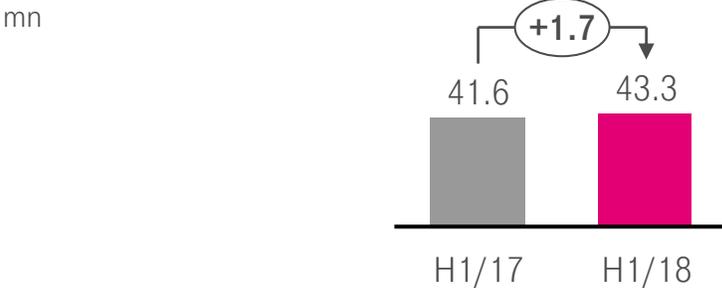
## US Mobile



## Fiber in Germany



## Mobile contract customers GER (own brand) + EU



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

# GUIDANCE 2018: EBITDA OUTLOOK RAISED AGAIN BY €0.1 BN

€ bn

	Revenue	Adj. EBITDA	FCF
2014 – 2018 CAGR	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Achievements H1/18	+2.2% <sup>1</sup>	+5.2% <sup>1</sup>	+14.5%
2018 Guidance (\$/€: 1.13)	Slight increase	Old: around 23.2 Q1 Update: 23.3 <b>New: around 23.4</b>	Around 6.2
thereof group excl. US		Around 13.2	
thereof TM US (US\$ bn)		Old: around 11.3 <sup>2</sup> Q1 Update: 11.4 <sup>2</sup> <b>New: around 11.5<sup>2</sup></b>	
impact of new revenue standard (US\$ bn)		Around 0.35	
handset lease (US\$ bn)		0.6 – 0.7	

1) Growth rates on organic base: adjusted for currency fluctuations and changes in the scope of consolidation  
(+\$0.35 bn) and -\$0.5 bn IFRS bridge

2) Equals mid-Point TMUS guidance (\$11.7 bn US GAAP (previously 11.6 resp. 11.5)) + mid-point revenue recognition guidance



LIFE IS FOR SHARING.

**REVIEW Q2/18**

# Q2 2018: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q2			HY		
	2017	2018	Change	2017	2018	Change
Revenue	18,890	18,367	-2.8%	37,537	36,291	-3.3%
Adj. EBITDA	5,944	5,928	-0.3%	11,495	11,477	-0.2%
Adj. Net profit	1,199	1,238	+3.3%	2,138	2,428	+13.6%
Net profit	874	495 <sup>3</sup>	-43.4%	1,621	1,487	-8.3%
Adj. EPS (in €)	0.26	0.26	+0.0%	0.46	0.51	+10.9%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,301	1,514	+16.4%	2,530	2,896	+14.5%
Cash capex <sup>2</sup>	2,994	3,021	+0.9%	6,238	6,097	-2.3%
Net debt	55,249	54,772	-0.9%	55,249	54,772	-0.9%

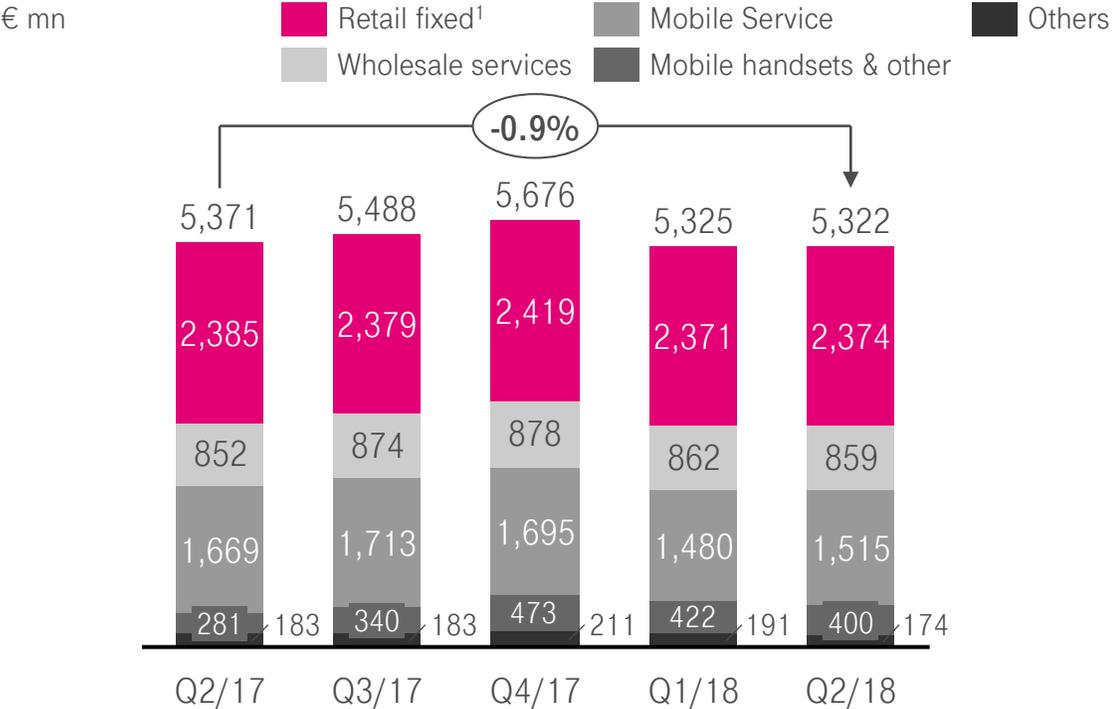
1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment    2) Excl. Spectrum: Q2/17: €7,246 mn; Q2/18: €73 mn. HY/17: €7,282 mn; HY/18: €137 mn    3) Net income in Q2 impacted by Toll Collect settlement of €550 mn



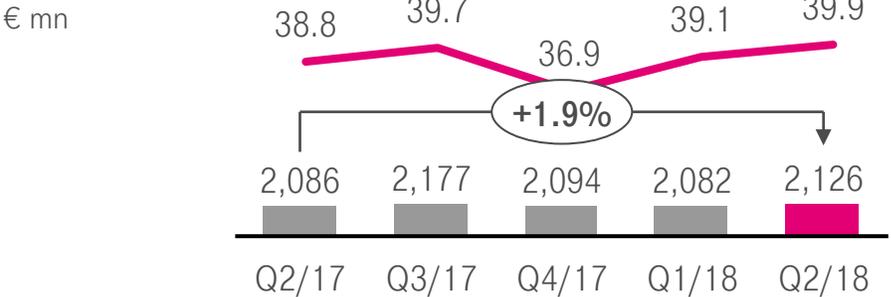
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: REVENUE IMPACTED BY IFRS, ADJ. EBITDA ON TRACK

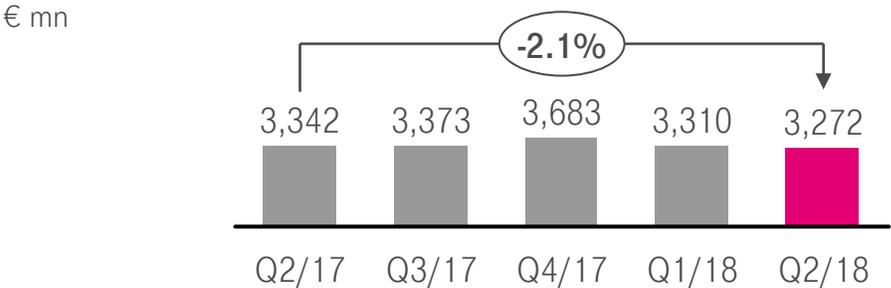
## Revenue (as reported)



## Adj. EBITDA and margin (in % as reported)



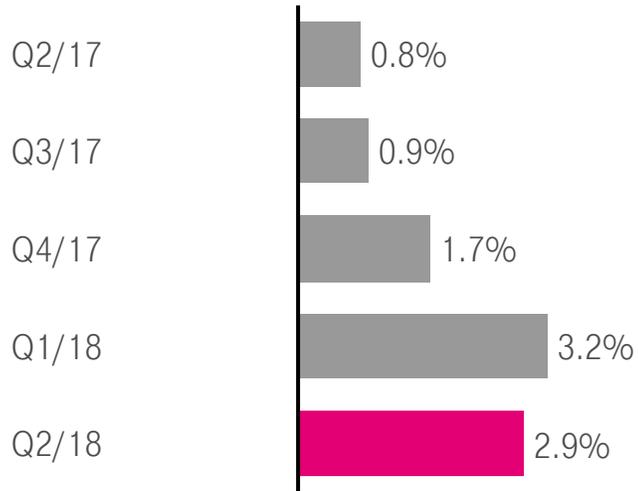
## Adj. OPEX (as reported)



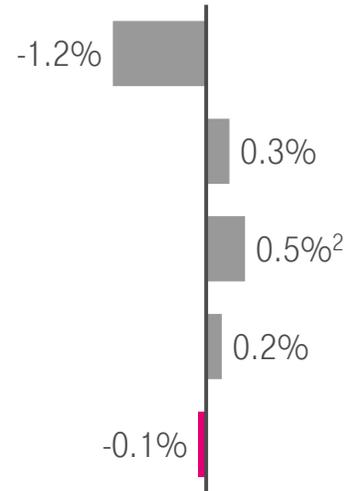
1) Fixed network core business

# GERMANY: SUSTAINED GROWTH IN SERVICE REVENUES (EXCL. IFRS 15)

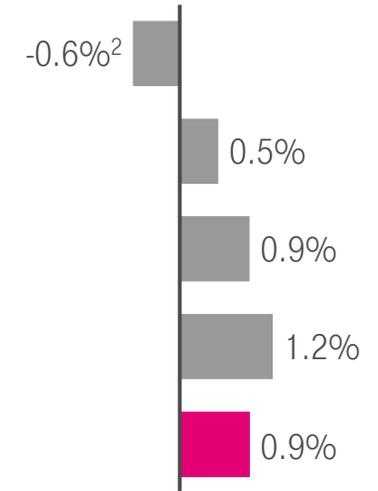
## Mobile service revenue



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



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



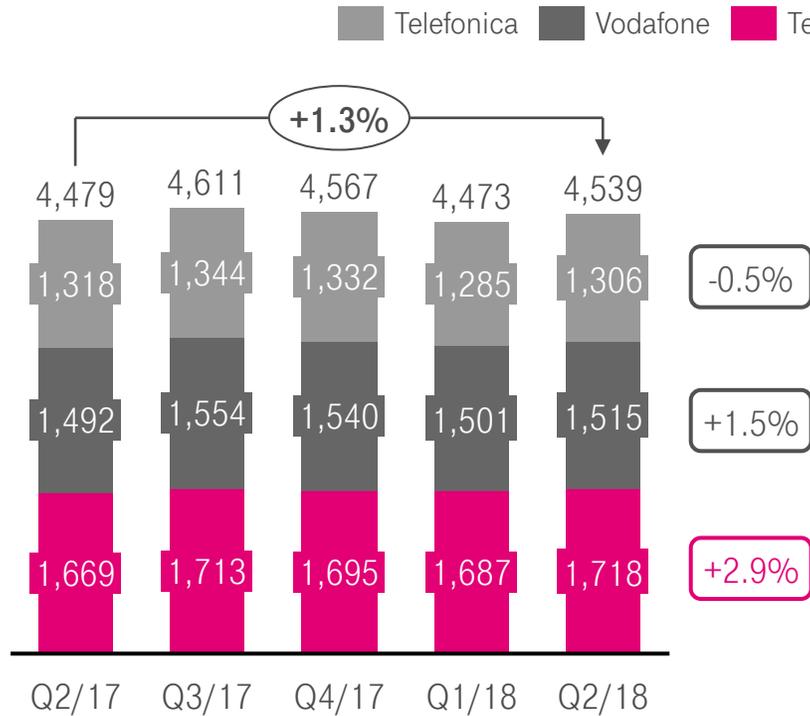
1) Total service revenue is a sum of fixed line and mobile service revenue. We define fixed line service revenue as fixed network core business revenue less fixed hardware revenue plus wholesale services fixed network revenue. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenue as fixed service revenue, and thus also part of total service revenue. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -0.5% in Q2/18, whereas TSR growth rate would be +0.7% in Q2/18.

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 -1.5% for fixed service revenue, resp. -0.8% for total service revenue

# GERMANY MOBILE: HEALTHY GROWTH CONTINUES

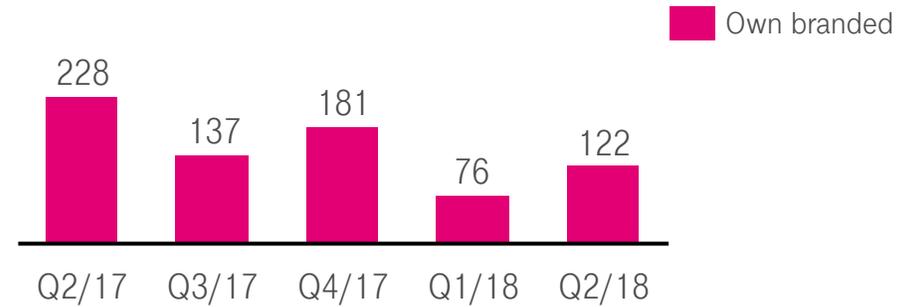
## German mobile market service revenue (excl. IFRS 15)

€ mn



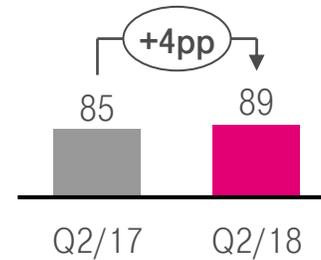
## Contract net adds<sup>1</sup>

000



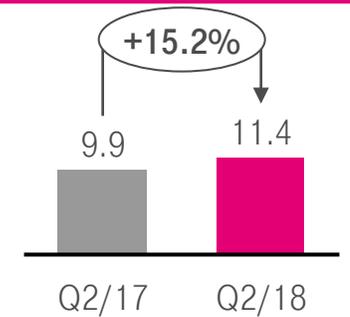
## Smartphone penetration<sup>2</sup>

%



## LTE customers<sup>3</sup>

mn



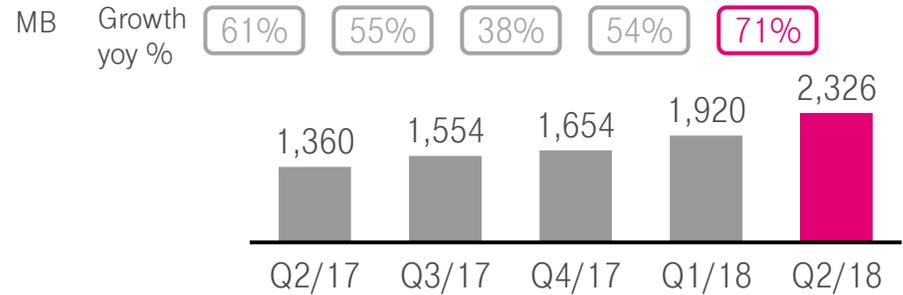
1) Figures may not add up due to rounding 2) Of own branded retail customers 3) Own customers using a LTE-device and tariff plan including LTE

# GERMANY: GOOD PROGRESS WITH CONVERGENCE AND DATA

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



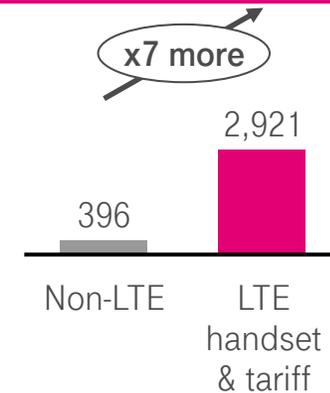
## Average Consumer Data Usage<sup>3</sup>



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



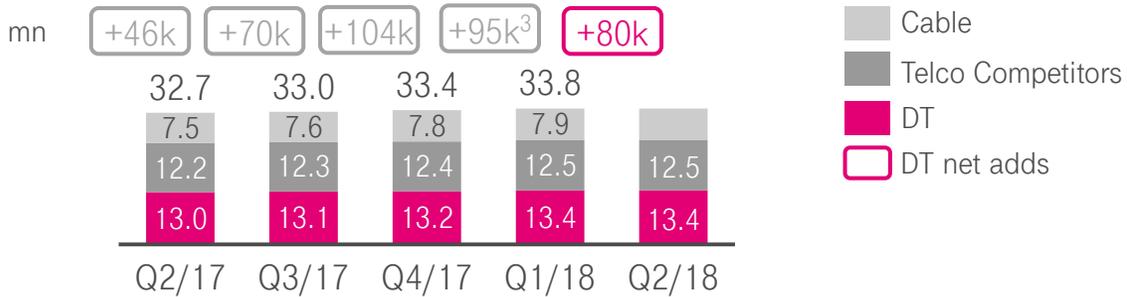
## Average data usage uplift<sup>3</sup>



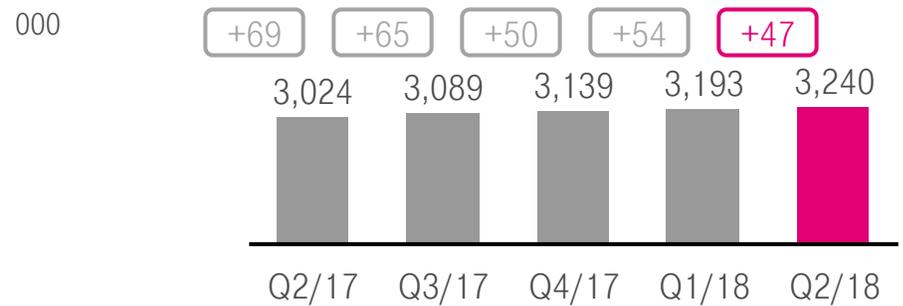
1) as % of B2C T-branded contract customers 2) as % of B2C broadband access lines 3) per month of B2C T-branded contract customers

# GERMANY FIXED: STRONG BROADBAND CUSTOMER GROWTH

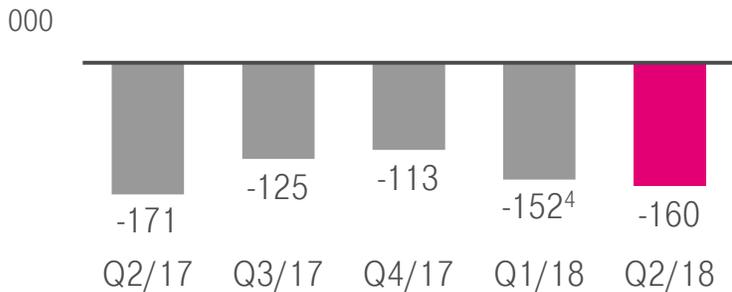
## German broadband market<sup>1</sup>



## Entertain customers



## Line losses



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



1) Based on management estimates

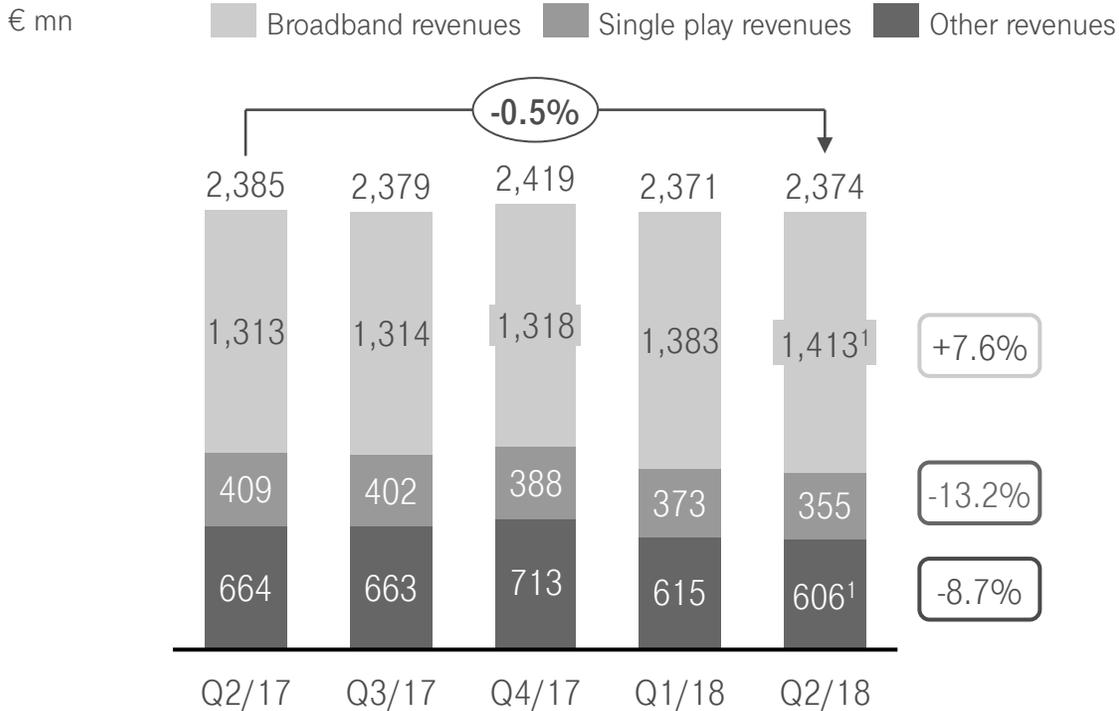
2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

3) organic view: change in base was +148k

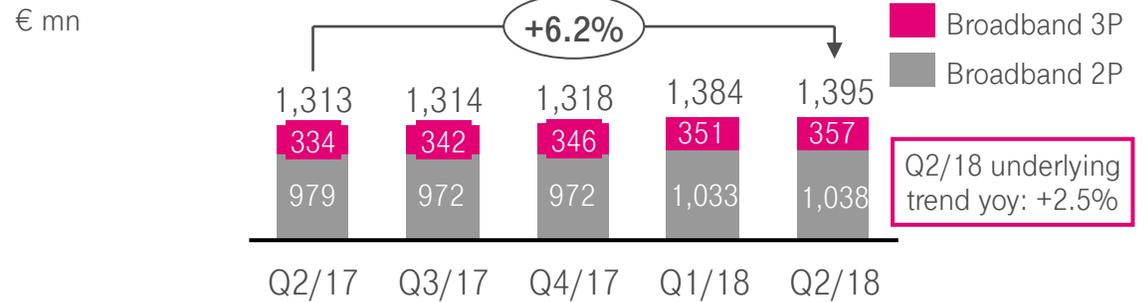
4) Organic view: Change in base was -90k

# GERMANY FIXED: SOLID UNDERLYING TREND IN FIXED

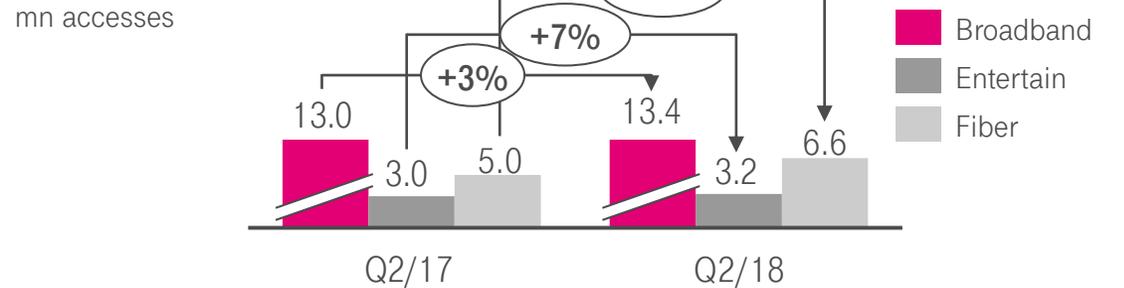
## Fixed network revenue retail (as reported)



## Broadband revenue<sup>1</sup> (excl. IFRS 15)



## Retail upsell strategy<sup>2</sup>



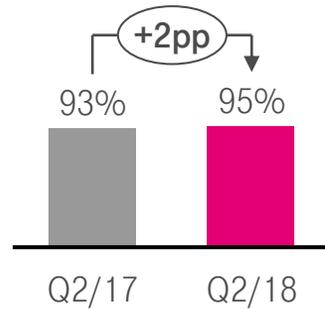
1) change in definition – no restatement for 2017. Effect in Q2/18: Shift of €47 mn from “Other revenues ” to “BB revenues” .related to B2B broadband customers

2) Percentages calculated on exact figures

# GERMANY: NETWORK ROLL-OUT AND IP-MIGRATION ON TRACK

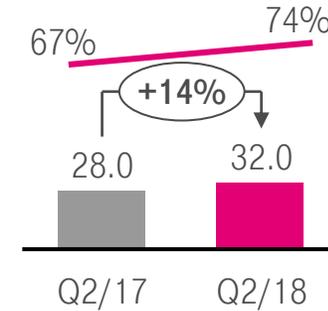
## INS - Status LTE rollout

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



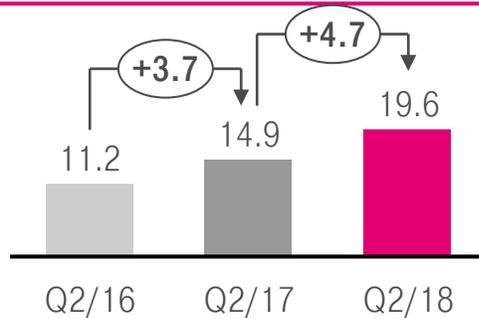
## INS - Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



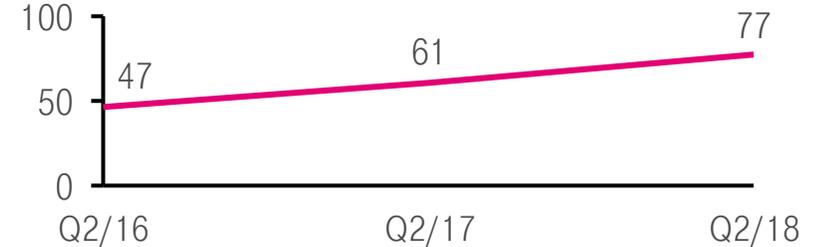
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

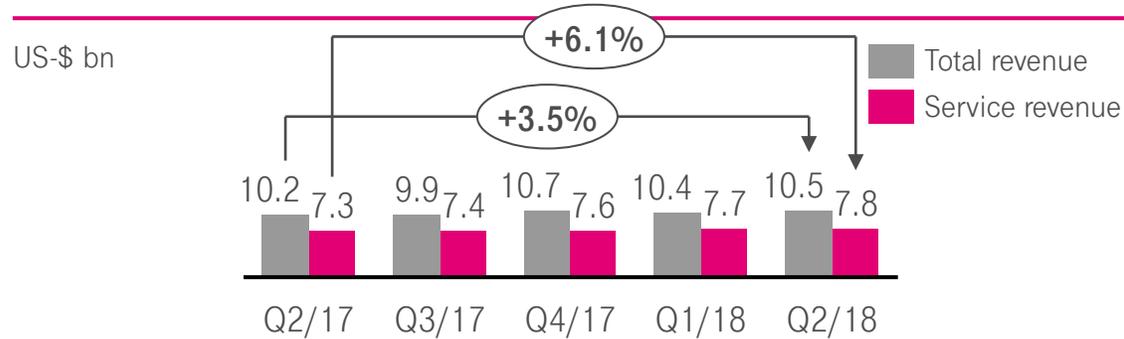
% of lines



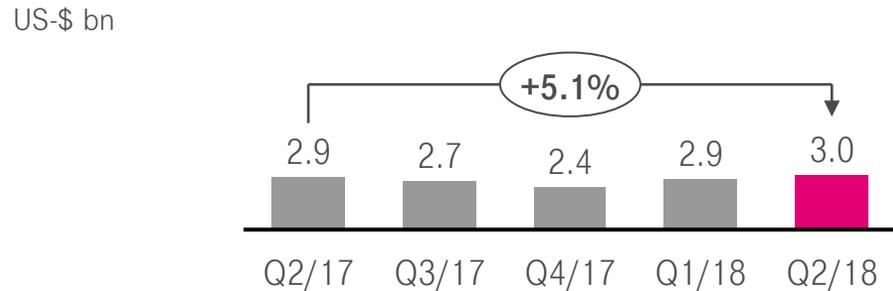
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany

# TMUS: CONTINUED INDUSTRY LEADING GROWTH

## Revenue and service revenue



## Adj. EBITDA

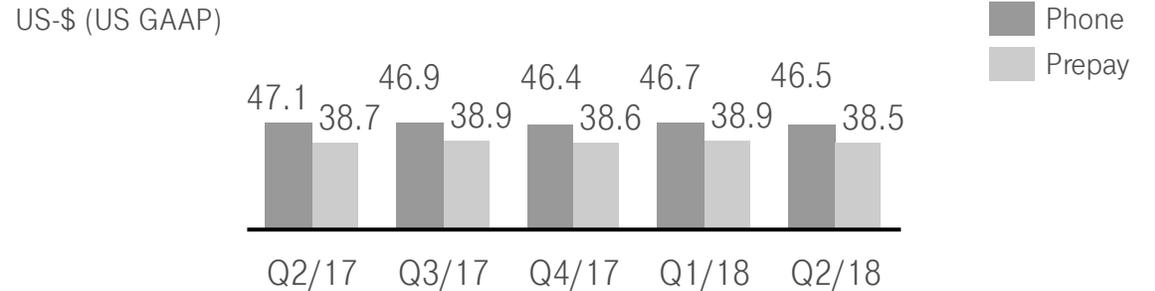


## Net adds

000

Category	Q2/17	Q3/17	Q4/17	Q1/18	Q2/18
Total net adds	1,333	1,329	1,854	1,433	1,579
Branded:					
Postpaid	817	817	1,072	1,005	1,017
Prepay	94	226	149	199	91
Wholesale <sup>1</sup>	422	286	633	229	471

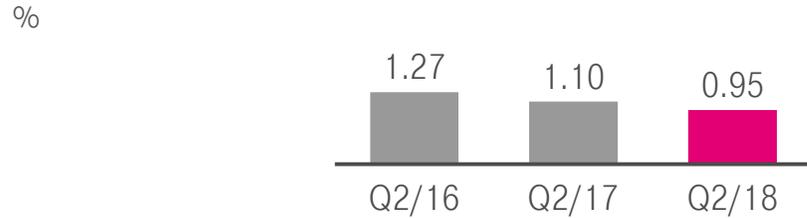
## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU



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

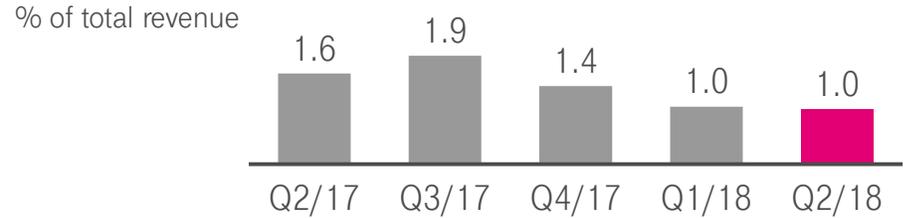
# TMUS: EXECUTING ON KEY DRIVERS

## Branded postpaid phone churn



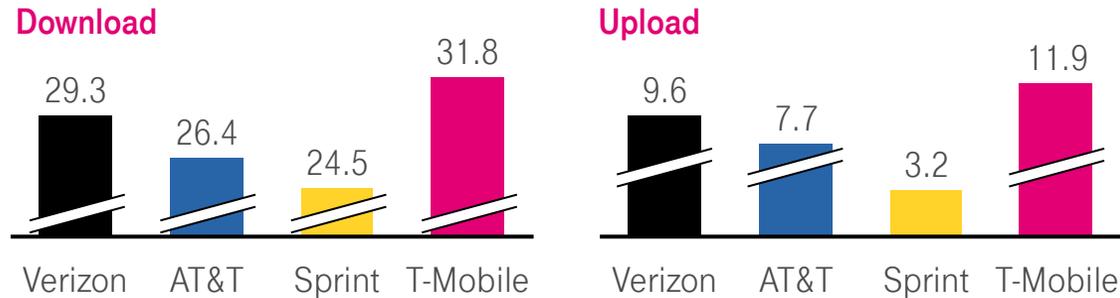
- Branded postpaid phone churn on record low level

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



- Decrease reflects ongoing focus on managing customer quality

## Average 4G LTE speeds (in Mbps) Q2/18



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

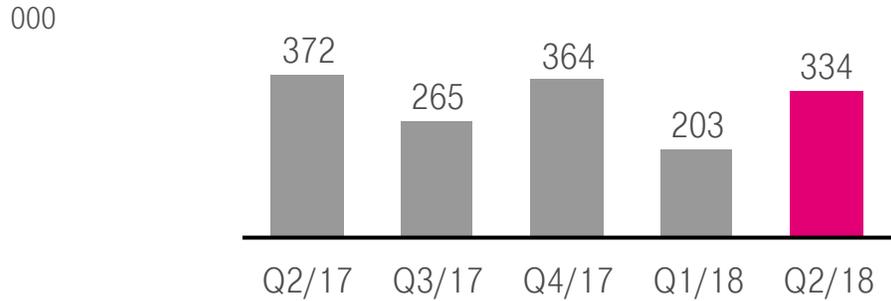
## Cost of service



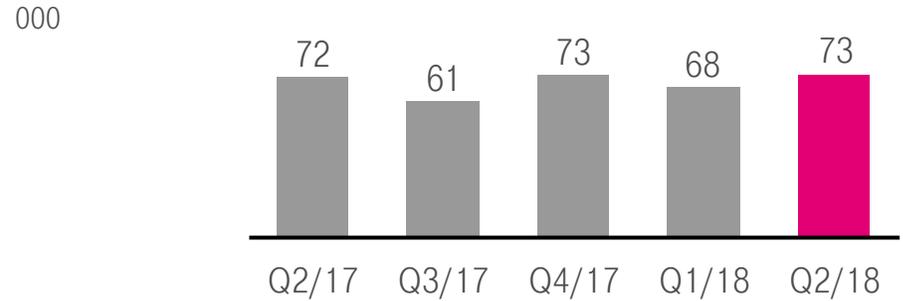
- Cost of services as a percentage of service revenues (excluding the impact of hurricanes) slightly down despite low band build-out.

# EUROPE: STRONG GROWTH IN CUSTOMER BASE

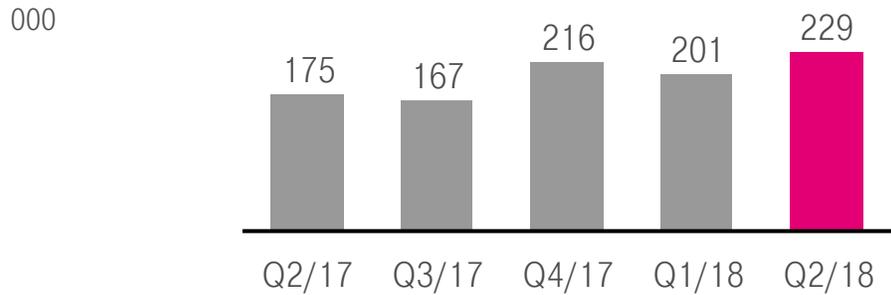
## Contract Net Adds



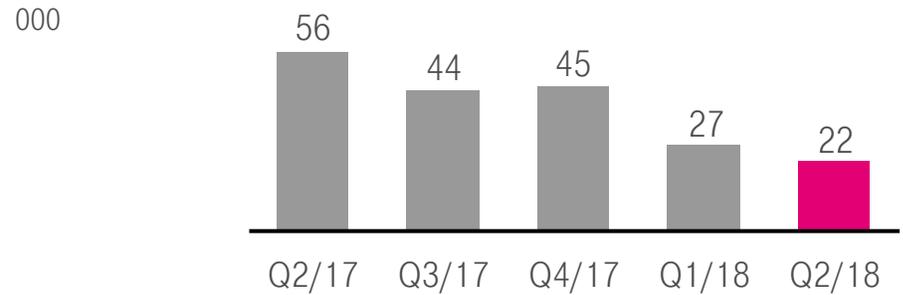
## BB Net Adds<sup>1</sup>



## FMC Net Adds



## TV Net Adds

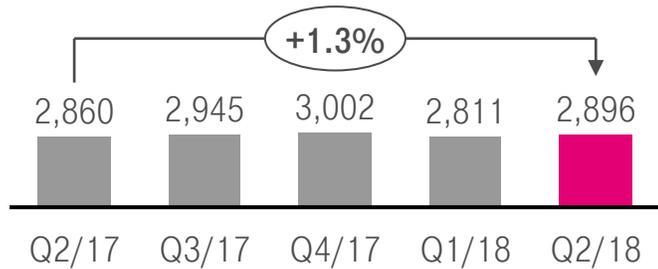


1) based on subscribers

# EUROPE: GROWING REVENUE AND EBITDA

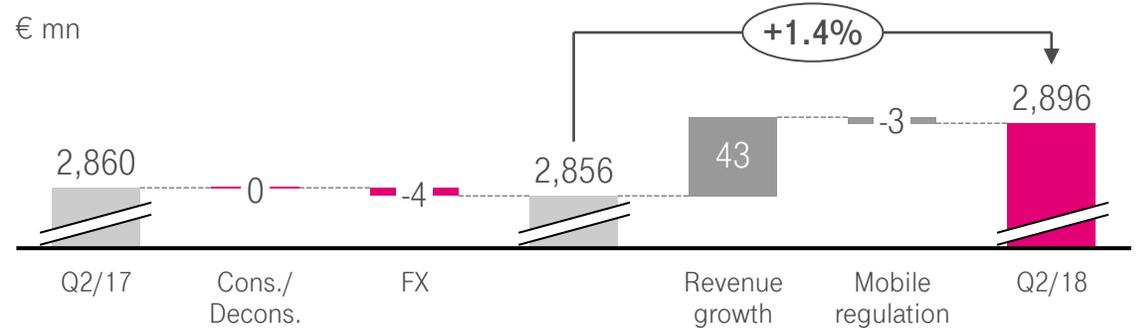
## Revenue

€ mn



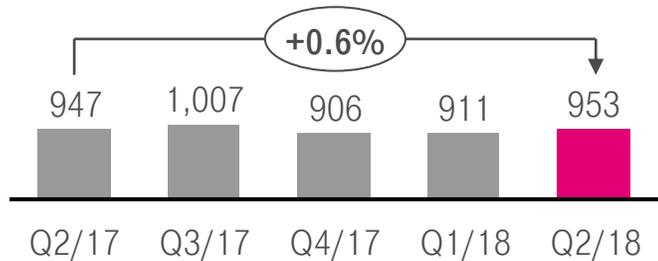
## Organic revenue development

€ mn



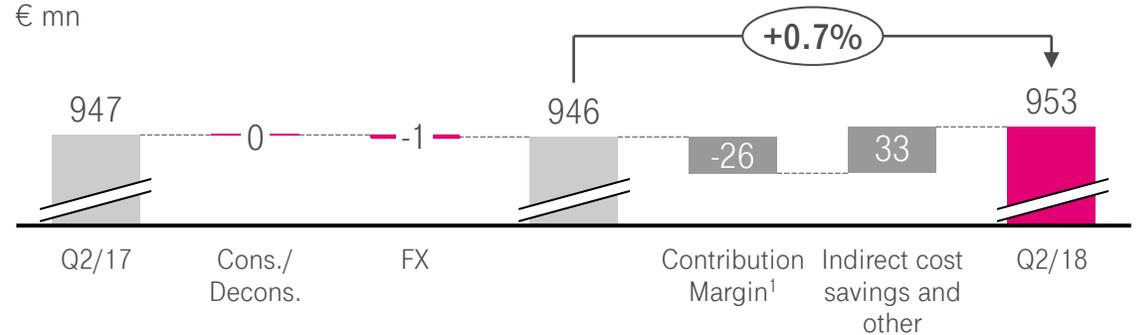
## Adj. EBITDA

€ mn



## Organic adj. EBITDA development

€ mn

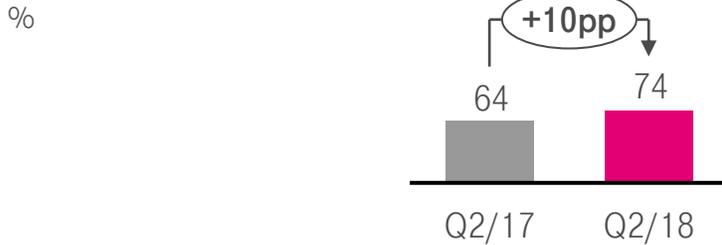


1) Total Revenue – Direct Cost

# EUROPE: ONGOING INVESTMENTS IN NETWORK LEADERSHIP

## IP migration

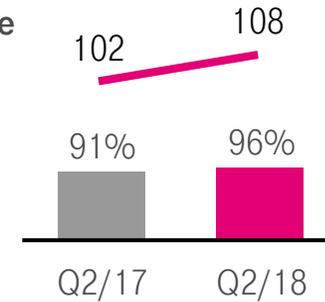
### IP share of fixed network access lines



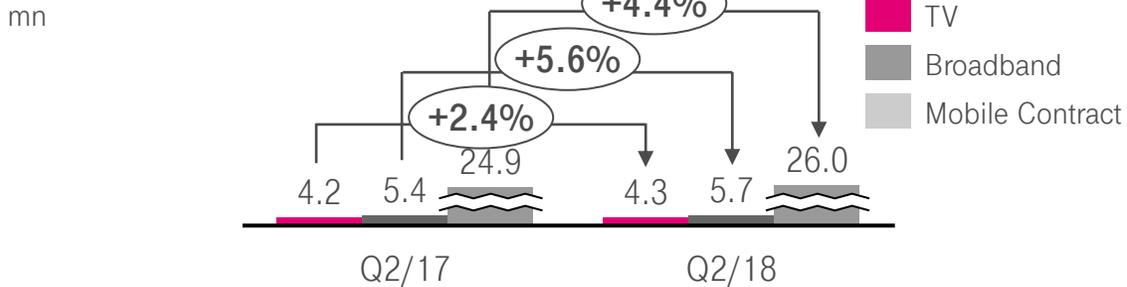
## LTE rollout

### LTE outdoor pop coverage

mn and %



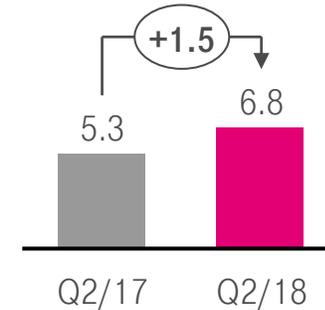
## Customer base<sup>1</sup>



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

### Fiber households

mn



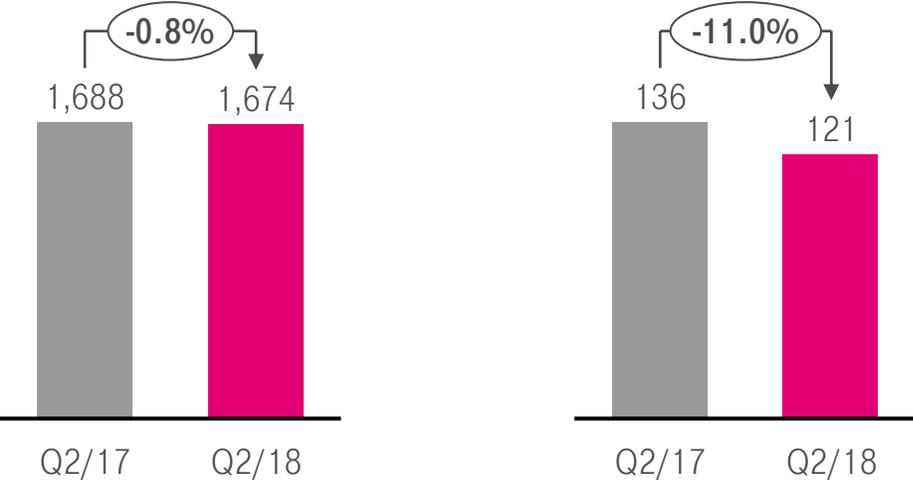
<sup>1</sup> ≥ 100Mbit/s coverage: FTTH, FTTB, FTTC (with Vectoring), cable/ED3. Broadband also incl. wholesale customers. As of Q2/2018, adjusted HH baseline to include the Census update, B2B premises & CZ. 2017 restated.

# SYSTEMS SOLUTIONS: ON TRACK FOR FULL YEAR GUIDANCE

## T-Systems financials

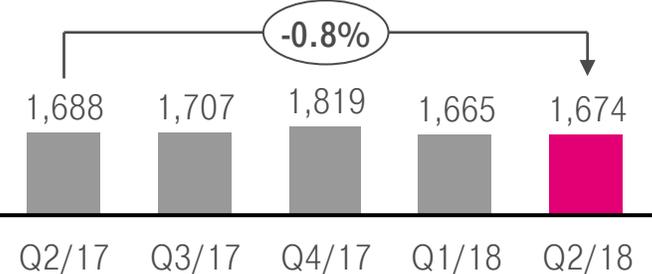
€ mn

**Total revenue**      **Adj. EBITDA**



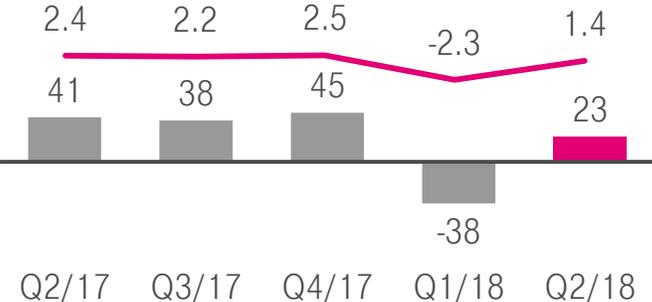
## Revenue

€ mn



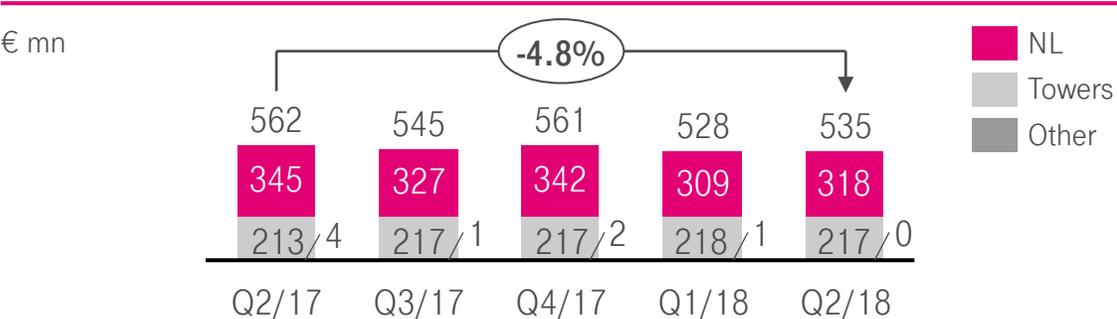
## Adj. EBIT and margin in %

€ mn

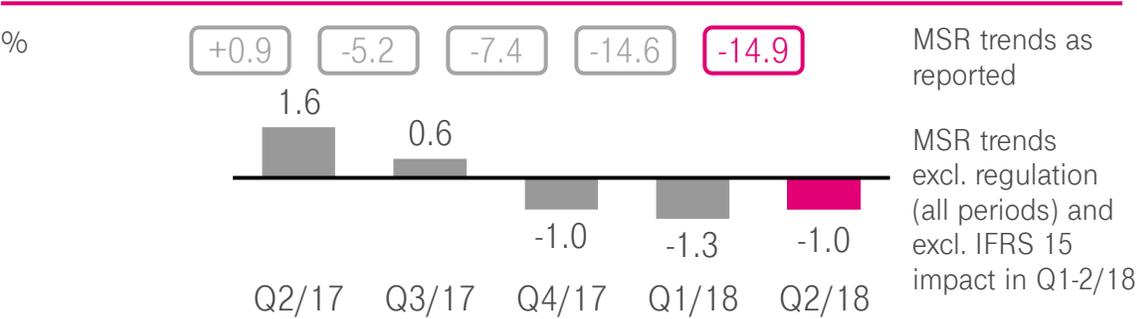


# GROUP DEVELOPMENT: STEADY UNDERLYING DELIVERY - TM NL REVENUES IMPACTED BY IFRS 15

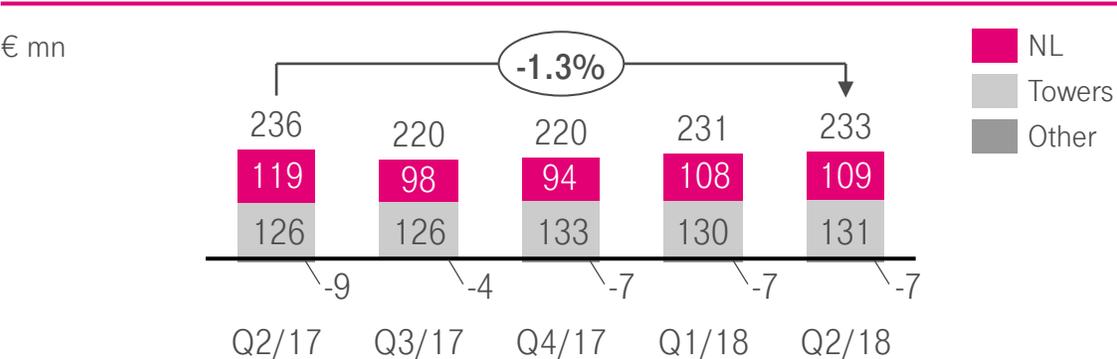
## Revenue



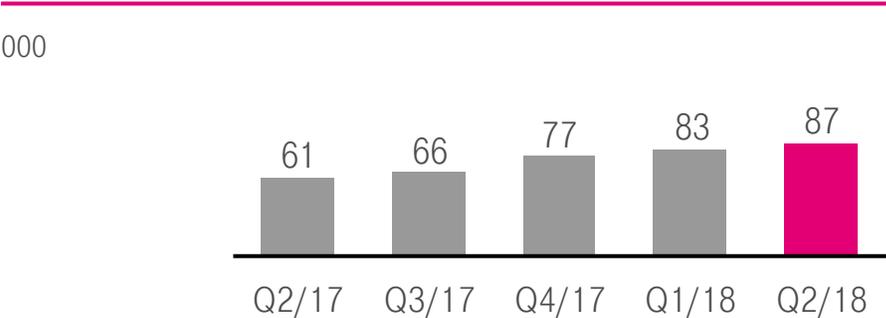
## Mobile service revenue trend yoy (NL)



## Adj. EBITDA

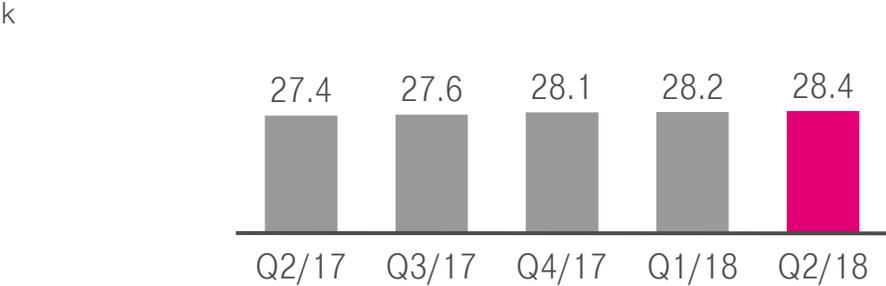


## Contract net adds (NL)

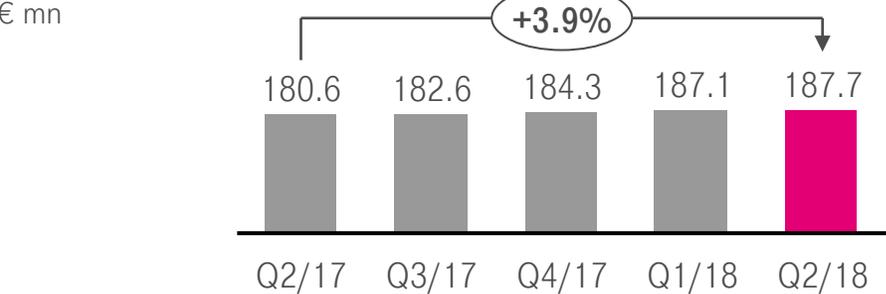


# GROUP DEVELOPMENT: TOWER BUSINESS DOING WELL

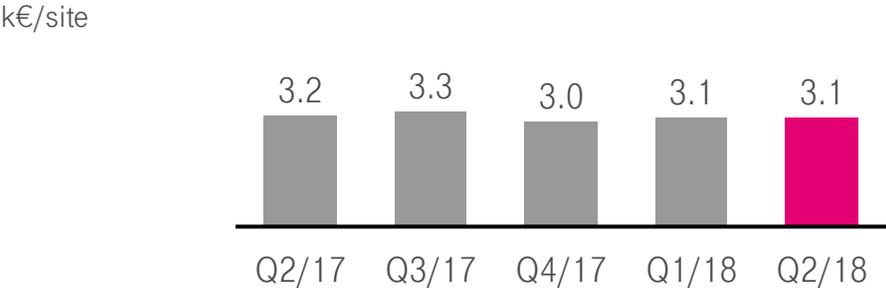
## Total site development



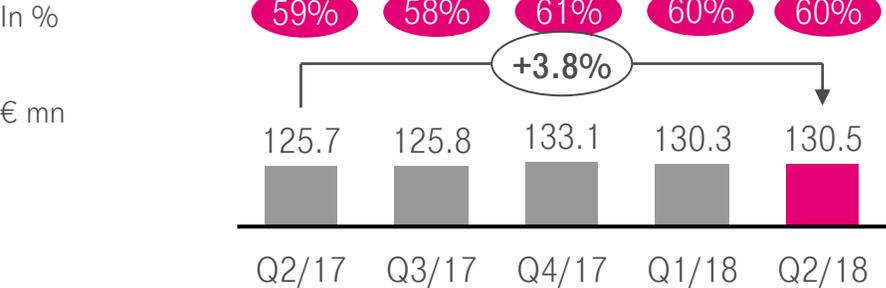
## Recurring rental revenue



## Opex per site (avg. sites)

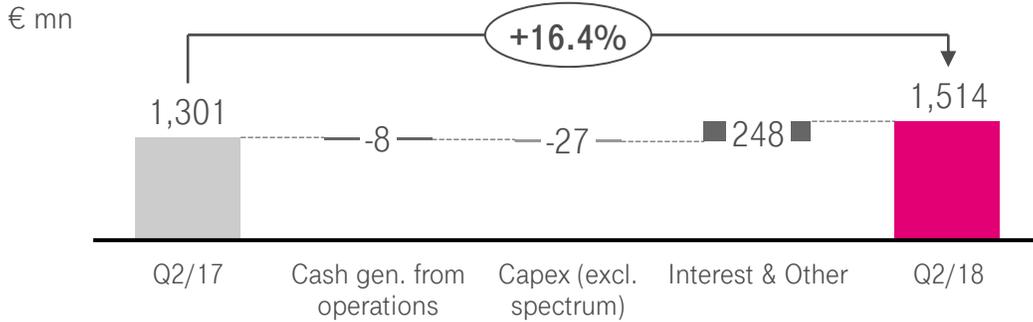


## EBITDA & EBITDA margin development

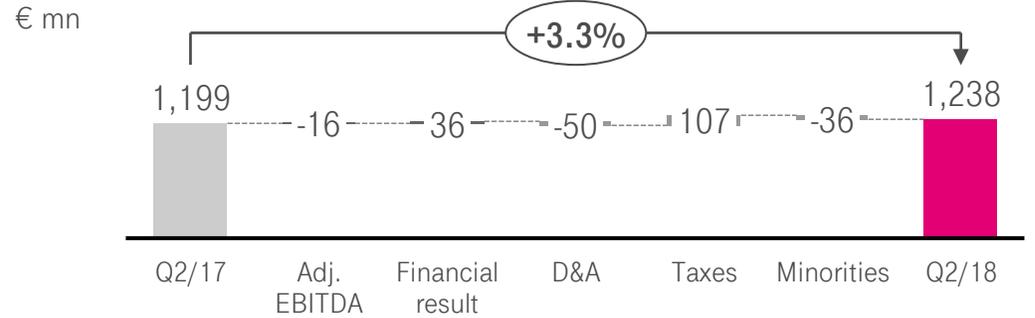


# FINANCIALS: FCF, NET DEBT, NET INCOME AND EPS

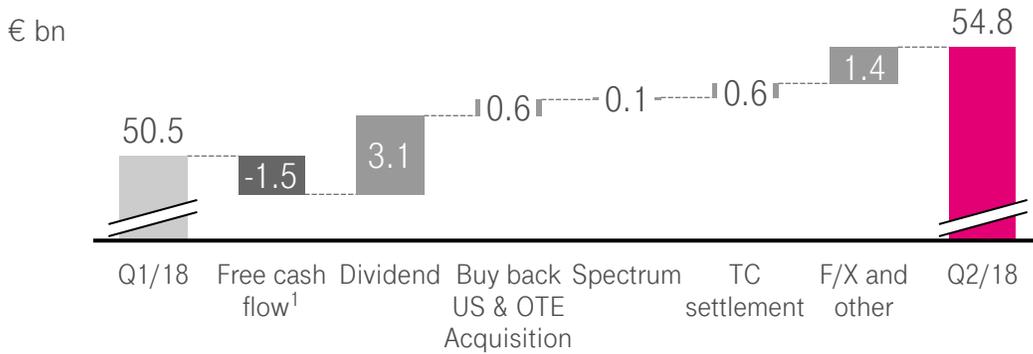
## Free cash flow<sup>1</sup>



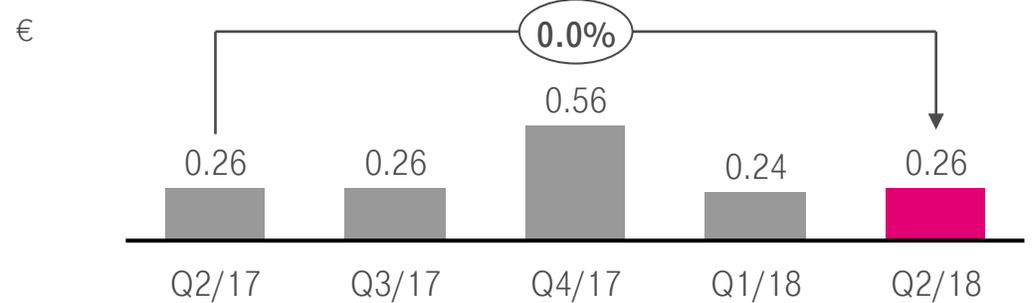
## Adj. net income



## Net debt development



## Adj. EPS



1) Free cash flow before dividend payments and excl. Spectrum (Q2/18: €73 mn).

# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018
Balance sheet total	141.5	139.8	141.3	138.0	139.7
Shareholders' equity	38.6	39.1	42.5	43.7	41.4
Net debt	55.2	52.6	50.8	50.5	54.8
Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.5	2.3	2.3	2.3	2.5
Equity ratio	27.3%	27.9%	30.0%	31.7%	29.6%

## 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: <sup>2</sup>	<b>Baa1</b>	negative outlook
S&P: <sup>2</sup>	<b>BBB+</b>	CreditWatch negative

1) Ratios for the interim quarters calculated on the basis of previous 4 quarters. 2) Outlook changed end of April 18, following the announced merger of TM US and Sprint. Previous outlook was "stable"

# WHY DT: BEST POSITIONED FOR FUTURE GROWTH



Unique **footprint**  
& **Asset Base**

- ✓ **Transatlantic presence** in worlds' leading economies
- ✓ **Converged leader** in Europe with **superior network position**



**Growth Profile**

- ✓ **95% of footprint growing** with further FMC growth potential
- ✓ Supercharging the Un-Carrier **boosts DT's financial profile** (EPS accretive from year 3)



Untapped **value**  
**potential**

- ✓ Still untapped potential from **cost transformation**
- ✓ **Accelerated digitalization** to improve CX and reduce costs



Clear **strategy**

- ✓ Focus on **connectivity core & adjacent business**
- ✓ Focused **portfolio approach & capital allocation**



**Best Team**

- ✓ **New international leaders** with excellent track record
- ✓ **Walk the talk & winning mentality**



LIFE IS FOR SHARING.

# MID TERM AMBITION LEVEL

	Mid term ambition level <sup>1</sup>	Year	Implications of US deal <sup>2</sup>
Group revenues	CAGR +1 – 2%	2017 – 2021e	Confirmed
Group adj. EBITDA	CAGR +2 – 4%	2017 – 2021e	Confirmed
Group fcf	CAGR ≈ +10%	2017 – 2021e	Slightly dilutive in 2021e & accretive in 2022e
Group adj. EPS	≈ €1.20	2021e	Slightly dilutive in 2021e & accretive in 2022e
Group ROCE	ROCE > WACC	2021e	Confirmed
Group cash capex	Ex US stable	2017 – 2021e	Confirmed
Group indirect opex	Ex US -€1.5 bn	2017 – 2021e	Confirmed
Shareholder remuneration policy (2018 – 2021) <sup>3</sup>	Dividend will reflect growth in adjusted EPS while considering share buy backs	2017 – 2021e	Confirmed

1) Based on constant exchange rates (Average exchange rate 2017 of €1 = US\$1.13) and no further changes in the scope of consolidation resolution

2) assumption: closure date Jan. 1, 2019

3) Subject to necessary AGM approval and board

# CONFERENCE CALL WITH Q&A SESSION

The conference call will be held on **August 9 at 2:00 PM CET, 1:00 PM GMT, 8 AM ET.**

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

## Webcast

---

- The **link to the webcast** will be provided here 20 minutes before the call starts: [www.telekom.com/18Q2](http://www.telekom.com/18Q2)
- To ask a question, **just type your question into the box below the stream**
- We webcast in **HD Voice Quality**
- The **recording will be uploaded to YouTube** after the call

## Dial-in

---

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

**NEW:** to participate in the dial-in conference please register via the following link:

<https://eventregistration.konferenz-telekom.de/EventConfRegistrationGui/?token=1531393529483&lang=en>



# 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)



# APPENDIX

# 2018: ACCOUNTING IMPACT ON RESULTS

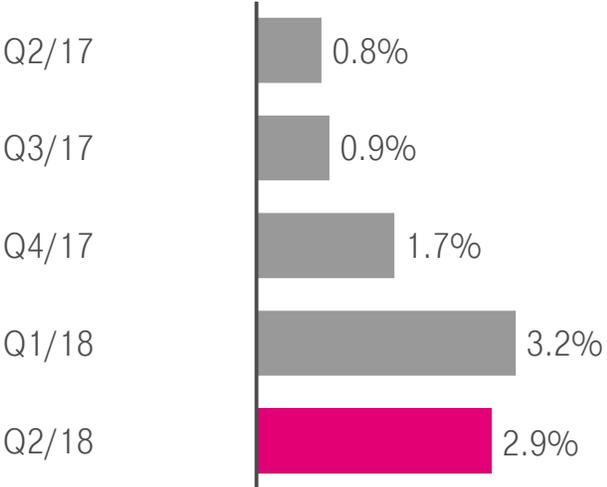
## Outlook beginning of year 2018

	Revenue	Adj. EBITDA	Current view
Group	-0.15 bn	max. +0.1 bn <sup>1</sup>	Unchanged
Germany	-1 to -1.5%	Impact of IFRS 9 (-) and IFRS 15 (+) will be neutral	We expect a moderate tailwind to the adj. EBITDA
US	+0.5%	+0.2% <sup>1</sup>	Unchanged
Europe	negligible	negligible	Unchanged
Group Development	no outlook given	no outlook given	Approx. -2% on revenue and adj. EBITDA
Systems Solutions	no outlook given	no outlook given	negligible
GHS	no outlook given	no outlook given	negligible

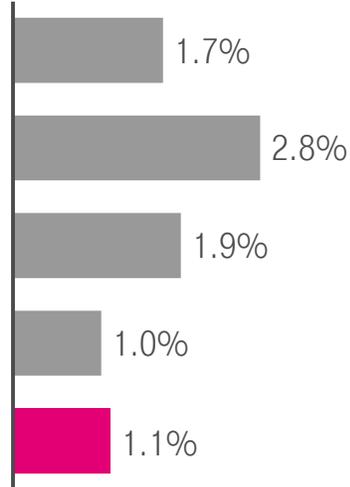
1) before the positive impact of 0.2 to 0.5 bn US\$ announced by TM US in their 2018 outlook

# GERMANY MOBILE: SERVICE REVENUE (EXCL. IFRS 15)

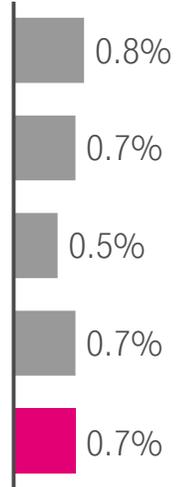
## Reported mobile service revenue



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



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



Old medium term guidance (2014 - 2018 CAGR): Re-iterated



New medium term guidance (2017 - 2021 CAGR): Re-iterated

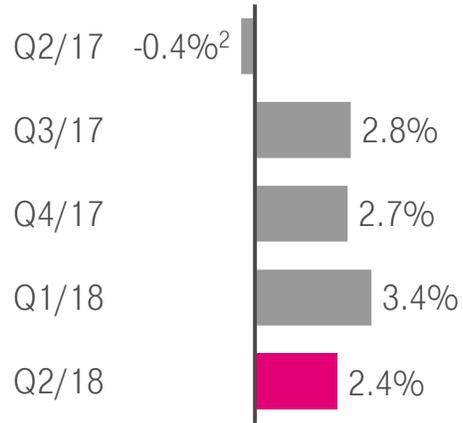


1) Impact of MTR and EU Roaming regulation    2) Impact of MagentaEINS and Telekom LTE broadband

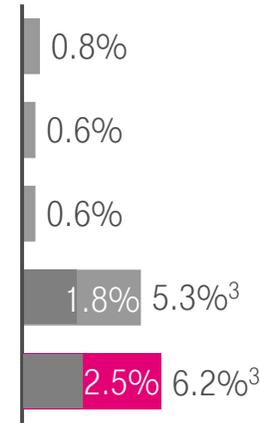
# GERMAN FIXED: SERVICE REVENUE (EXCL. IFRS 15)

## Growth rates YOY

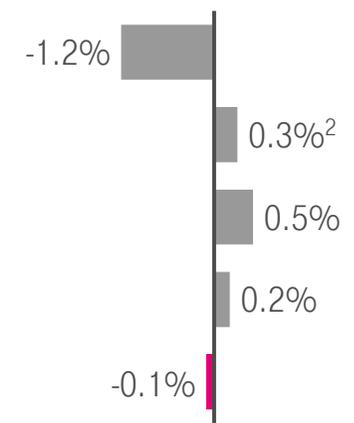
### Wholesale revenue



### Broadband revenue



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



### Old medium term guidance (2014 - 2018 CAGR): Re-iterated

+0.0%

+2.0%

### New medium term guidance (2017 - 2021 CAGR): Re-iterated

+2%<sup>4</sup>

+3 - 4%<sup>5</sup>

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 -0.5% in Q2/18. 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 -1.5% for fixed service revenue, resp. -0.8% for total service revenue. 3) change in definition - no restatement for 2017. Effect in Q1/18: Shift of €47 mn from "Other revenues" to "BB revenues" underlying performance +1.8% and +2.5% in Q2/18. 4) Average growth rate adjusted fro IFRS15 impact. 5) Including business IP products (e.g. DLAN, Company Connect); average growth rate adjusted for IFRS 15 impact; growth 2017 - 2021e without definition change approx. 1pp lower.

**THANK YOU!**

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

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

For further information on the business units please refer to:

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

### Investor Relations, Bonn office

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

Since January 1, 2018, Vivento Customer Services GmbH (a provider of call center services) is reported in the operating segment Germany. Before that the company was assigned to the segment Group Headquarters & Group Services. Comparative figures have been adjusted retrospectively.

With the beginning of January 1, 2018, Deutsche Telekom Group applies IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers". Application of the standard is mandatory for reporting periods beginning on or after January 1, 2018. This standard provides a single, principles-based five-step model for the determination and recognition of revenue to be applied to all contracts with customers. It replaces in particular IAS 18 "Revenue" and IAS 11 "Construction Contracts" and has a material effect on the presentation of Deutsche Telekom's results of operations and financial position. Deutsche Telekom utilizes the option for simplified initial application, i.e., contracts that are not completed by January 1, 2018 have been accounted for as if they had been recognized in accordance with IFRS 15 from the very beginning. The cumulative effect arising from the transition has been recognized as an adjustment to the opening balance of equity in the year of initial application. Prior-year comparatives have not been adjusted; instead, Deutsche Telekom has provided an explanation of the reasons for the changes in items in the statement of financial position and the income statement for the current period as a result of applying IFRS 15 for the first time.

Since January 1, 2018, Deutsche Telekom Group applies IFRS 9 „Financial Instruments.“ Application of the standard is mandatory for reporting periods beginning on or after January 1, 2018. The standard introduces new classification and -measurement requirements for financial instruments and replaces IAS 39. Deutsche Telekom utilizes the option for simplified initial application. The cumulative effect arising from the transition has been recognized as an adjustment to the opening balance of equity in the year of initial application. Prior-year comparatives have not been adjusted; instead, Deutsche Telekom has provided an explanation of the reasons for the changes in items in the statement of financial position and the income statement for the current period as a result of applying IFRS 9 for the first time.

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
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

83

# GROUP AT A GLANCE

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>REVENUE</b>											
Germany		5.371	5.488	5.676	21.931	5.325	5.322	(0,9)	10.768	10.648	(1,1)
United States		9.236	8.466	9.052	35.736	8.455	8.821	(4,5)	18.218	17.277	(5,2)
Europe		2.860	2.945	3.002	11.589	2.811	2.896	1,3	5.641	5.707	1,2
Systems Solutions		1.688	1.707	1.819	6.918	1.665	1.674	(0,8)	3.392	3.339	(1,6)
Group Development		562	545	561	2.263	528	535	(4,8)	1.157	1.063	(8,1)
Group Headquarters & Group Services		785	741	674	2.935	651	767	(2,3)	1.521	1.418	(6,8)
Reconciliation		(1.612)	(1.641)	(1.623)	(6.425)	(1.511)	(1.649)	(2,3)	(3.161)	(3.161)	0,0
<b>GROUP</b>		<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>19.160</b>	<b>74.947</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>(2,8)</b>	<b>37.537</b>	<b>36.291</b>	<b>(3,3)</b>
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.036	5.139	5.308	20.552	4.987	4.990	(0,9)	10.105	9.976	(1,3)
United States		9.236	8.466	9.052	35.736	8.455	8.821	(4,5)	18.218	17.277	(5,2)
Europe		2.772	2.848	2.903	11.218	2.727	2.811	1,4	5.467	5.538	1,3
Systems Solutions		1.349	1.352	1.435	5.504	1.332	1.319	(2,2)	2.717	2.651	(2,4)
Group Development		415	394	408	1.660	376	384	(7,5)	858	760	(11,4)
Group Headquarters & Group Services		83	52	55	278	48	43	(48,2)	171	91	(46,8)
<b>GROUP</b>		<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>19.160</b>	<b>74.947</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>(2,8)</b>	<b>37.537</b>	<b>36.291</b>	<b>(3,3)</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.086	2.177	2.094	8.412	2.082	2.126	1,9	4.141	4.209	1,6
United States		2.640	2.288	2.003	9.316	2.332	2.553	(3,3)	5.025	4.885	(2,8)
Europe		947	1.007	906	3.749	911	953	0,6	1.836	1.864	1,5
Systems Solutions		136	131	147	509	57	121	(11,0)	232	179	(22,8)
Group Development		236	220	220	915	231	233	(1,3)	475	464	(2,3)
Group Headquarters & Group Services		(76)	(102)	(370)	(661)	(70)	41	n.a.	(189)	(29)	84,7
Reconciliation		(25)	(1)	15	(10)	5	(101)	n.a.	(25)	(96)	n.a.
<b>GROUP</b>		<b>5.944</b>	<b>5.720</b>	<b>5.015</b>	<b>22.230</b>	<b>5.549</b>	<b>5.928</b>	<b>(0,3)</b>	<b>11.495</b>	<b>11.477</b>	<b>(0,2)</b>
Proportional EBITDA		4.690	4.543	3.780	17.427	4.388	4.721	0,7	9.104	9.109	0,1

# GROUP AT A GLANCE II

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
Germany		38,8	39,7	36,9	38,4	39,1	39,9	1,1p	38,5	39,5	1,0p
United States		28,6	27,0	22,1	26,1	27,6	28,9	0,3p	27,6	28,3	0,7p
Europe		33,1	34,2	30,2	32,3	32,4	32,9	(0,2p)	32,5	32,7	0,2p
Systems Solutions		8,1	7,7	8,1	7,4	3,4	7,2	(0,9p)	6,8	5,4	(1,4p)
Group Development		42,0	40,4	39,2	40,4	43,8	43,6	1,6p	41,1	43,7	2,6p
Group Headquarters & Group Services		(9,7)	(13,8)	(54,9)	(22,5)	(10,8)	5,3	15,0p	(12,4)	(2,0)	10,4p
<b>GROUP</b>		<b>31,5</b>	<b>31,3</b>	<b>26,2</b>	<b>29,7</b>	<b>31,0</b>	<b>32,3</b>	<b>0,8p</b>	<b>30,6</b>	<b>31,6</b>	<b>1,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		1.052	1.052	1.105	4.214	1.145	963	(8,5)	2.057	2.108	2,5
United States		8.463	1.243	784	11.932	1.143	1.353	(84,0)	9.905	2.495	(74,8)
Europe		403	395	601	1.874	438	398	(1,2)	878	836	(4,8)
Systems Solutions		91	87	120	383	83	182	100,0	177	265	49,7
Group Development		57	76	76	290	85	56	(1,8)	138	141	2,2
Group Headquarters & Group Services		239	231	294	1.005	248	247	3,3	481	495	2,9
Reconciliation		(65)	(63)	(26)	(204)	(3)	(105)	(61,5)	(116)	(106)	8,6
<b>GROUP</b>		<b>10.240</b>	<b>3.021</b>	<b>2.954</b>	<b>19.494</b>	<b>3.139</b>	<b>3.094</b>	<b>(69,8)</b>	<b>13.520</b>	<b>6.234</b>	<b>(53,9)</b>
- thereof spectrum investment		7.246	19	94	7.395	63	73	(99,0)	7.282	137	(98,1)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		1.199	1.244	2.657	6.039	1.190	1.238	3,3	2.138	2.428	13,6
as reported		874	507	1.332	3.461	992	495	(43,4)	1.621	1.487	(8,3)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b>											
		<b>1.302</b>	<b>1.873</b>	<b>1.094</b>	<b>5.497</b>	<b>1.382</b>	<b>1.514</b>	<b>16,3</b>	<b>2.530</b>	<b>2.896</b>	<b>14,5</b>
Proportional free cash flow		1.080	1.561	579	4.359	1.132	1.125	4,2	2.219	2.257	1,7
<b>NET DEBT</b>		<b>55.249</b>	<b>52.635</b>	<b>50.791</b>	<b>50.791</b>	<b>50.455</b>	<b>54.772</b>	<b>(0,9)</b>	<b>55.249</b>	<b>54.772</b>	<b>(0,9)</b>

# DT GROUP

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

	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Change compared to		Change compared to	
		2017	2017	2017	2018	2018	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND CUSTOMERS RETAIL (END OF PERIOD)</b>	<b>2,3</b>	<b>18.615</b>	<b>18.750</b>	<b>18.930</b>	<b>19.135</b>	<b>19.318</b>	<b>183</b>	<b>1,0</b>	<b>703</b>	<b>3,8</b>
Germany		13.035	13.105	13.209	13.357	13.437	80	0,6	402	3,1
Europe		5.396	5.457	5.530	5.598	5.671	73	1,3	275	5,1
Greece		1.678	1.713	1.757	1.800	1.830	30	1,7	152	9,1
Romania		1.142	1.139	1.134	1.124	1.117	(7)	(0,6)	(24)	(2,1)
Hungary		1.049	1.061	1.073	1.088	1.104	16	1,5	55	5,2
Poland		28	27	25	23	23	0	0,0	(5)	(17,9)
Czech Republic		153	163	176	189	208	19	10,1	55	35,9
Croatia		624	624	624	620	621	1	0,2	(3)	(0,5)
Slovakia		498	506	516	525	532	7	1,3	34	6,8
other		225	224	225	229	236	7	3,1	11	4,9
Group Development		184	188	191	198	210	12	6,1	26	14,1
Netherlands		184	188	191	198	210	12	6,1	26	14,1
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>4</b>	<b>28.125</b>	<b>27.962</b>	<b>27.869</b>	<b>27.756</b>	<b>27.613</b>	<b>(143)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(512)</b>	<b>(1,8)</b>
Germany		19.477	19.352	19.239	19.149	18.989	(160)	(0,8)	(488)	(2,5)
Europe		8.464	8.422	8.439	8.409	8.414	5	0,1	(50)	(0,6)
Greece		2.539	2.536	2.547	2.551	2.552	1	0,0	13	0,5
Romania		1.922	1.894	1.865	1.823	1.803	(20)	(1,1)	(119)	(6,2)
Hungary		1.637	1.634	1.632	1.634	1.640	6	0,4	3	0,2
Poland		31	29	32	27	26	(1)	(3,7)	(5)	(16,1)
Czech Republic		146	153	197	220	248	28	12,7	102	69,9
Croatia		986	974	967	959	952	(7)	(0,7)	(34)	(3,4)
Slovakia		855	855	858	860	859	(1)	(0,1)	4	0,5
other		348	345	340	334	334	0	0,0	(14)	(4,0)
Group Development		184	188	191	198	210	12	6,1	26	14,1
Netherlands		184	188	191	198	210	12	6,1	26	14,1
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>		<b>163.091</b>	<b>165.346</b>	<b>168.402</b>	<b>169.929</b>	<b>172.495</b>	<b>2.566</b>	<b>1,5</b>	<b>9.404</b>	<b>5,8</b>
Germany		42.011	42.534	43.125	42.730	43.023	293	0,7	1.012	2,4
United States		69.562	70.731	72.585	74.040	75.619	1.579	2,1	6.057	8,7
Europe		47.688	48.205	48.842	49.254	49.886	632	1,3	2.198	4,6
Greece		7.737	7.867	7.981	8.053	8.163	110	1,4	426	5,5
Romania		5.278	5.231	5.258	5.236	5.282	46	0,9	4	0,1
Hungary		5.390	5.401	5.293	5.298	5.306	8	0,2	(84)	(1,6)
Poland		10.251	10.297	10.454	10.509	10.609	100	1,0	358	3,5
Czech Republic		6.155	6.176	6.176	6.156	6.174	18	0,3	19	0,3
Croatia		2.237	2.297	2.244	2.229	2.268	39	17,6	31	1,4
Slovakia		2.235	2.245	2.243	2.282	2.320	38	1,7	85	3,8
Austria		4.984	5.201	5.702	6.071	6.441	370	6,1	1.457	29,2
other		3.420	3.490	3.490	3.419	3.323	(96)	(13,1)	(97)	(2,8)
Group Development		3.830	3.876	3.850	3.905	3.967	62	1,6	137	3,6
Netherlands		3.830	3.876	3.850	3.905	3.967	62	1,6	137	3,6

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

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

3 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

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



# 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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

83

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>19.160</b>	<b>74.947</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>(2,8)</b>	<b>37.537</b>	<b>36.291</b>	<b>(3,3)</b>
Other operating income		223	231	431	1.137	343	339	52,0	474	682	43,9
Changes in inventories		(6)	(3)	(11)	21	1	0	(100,0)	34	1	(97,1)
Own capitalized costs		563	563	624	2.292	559	582	3,4	1.105	1.141	3,3
Goods and services purchased		(9.218)	(8.868)	(10.562)	(37.933)	(8.683)	(8.910)	(3,3)	(18.503)	(17.593)	4,9
Personnel costs		(3.708)	(3.628)	(3.722)	(14.945)	(3.787)	(3.791)	2,2	(7.596)	(7.578)	0,2
Other operating expenses		(798)	(826)	(906)	(3.289)	(808)	(658)	17,5	(1.556)	(1.466)	5,8
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.154)	(2.975)	(3.152)	(12.472)	(3.097)	(3.204)	1,6	(6.345)	(6.302)	0,7
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.791</b>	<b>2.745</b>	<b>1.863</b>	<b>9.757</b>	<b>2.452</b>	<b>2.724</b>	<b>(2,4)</b>	<b>5.150</b>	<b>5.176</b>	<b>0,5</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	14,8	15,0	9,7	13,0	13,7	14,8	0,0p	13,7	14,3	0,6p
Profit (loss) from financial activities		(515)	(490)	(535)	(2.895)	(413)	(479)	7,0	(1.870)	(893)	52,2
of which: finance costs		(512)	(541)	(509)	(2.201)	(424)	(427)	16,6	(1.150)	(850)	26,1
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>2.276</b>	<b>2.256</b>	<b>1.328</b>	<b>6.863</b>	<b>2.038</b>	<b>2.245</b>	<b>(1,4)</b>	<b>3.279</b>	<b>4.283</b>	<b>30,6</b>
Income taxes		(753)	(760)	2.462	949	(583)	(646)	14,2	(753)	(1.230)	(63,3)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.523</b>	<b>1.495</b>	<b>3.790</b>	<b>7.812</b>	<b>1.455</b>	<b>1.599</b>	<b>5,0</b>	<b>2.527</b>	<b>3.053</b>	<b>20,8</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		324	252	1.133	1.773	265	360	11,1	389	625	60,7
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.199</b>	<b>1.244</b>	<b>2.657</b>	<b>6.039</b>	<b>1.190</b>	<b>1.238</b>	<b>3,3</b>	<b>2.138</b>	<b>2.428</b>	<b>13,6</b>

# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>19.160</b>	<b>74.947</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>(2,8)</b>	<b>37.537</b>	<b>36.291</b>	<b>(3,3)</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>874</b>	<b>507</b>	<b>1.332</b>	<b>3.461</b>	<b>992</b>	<b>495</b>	<b>(43,4)</b>	<b>1.621</b>	<b>1.487</b>	<b>(8,3)</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		317	591	1.120	2.090	274	302	(4,7)	380	576	51,6
= Profit (loss)		1.192	1.098	2.452	5.551	1.266	797	(33,1)	2.001	2.063	3,1
- Income taxes		(686)	(1.323)	2.489	558	(494)	(370)	46,1	(608)	(864)	(42,1)
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.877	2.421	(37)	4.994	1.760	1.167	(37,8)	2.609	2.927	12,2
- Profit (loss) from financial activities		(953)	(676)	(721)	(4.390)	(411)	(1.185)	(24,3)	(2.993)	(1.596)	46,7
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.830</b>	<b>3.098</b>	<b>684</b>	<b>9.383</b>	<b>2.171</b>	<b>2.352</b>	<b>(16,9)</b>	<b>5.601</b>	<b>4.523</b>	<b>(19,2)</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(3.156)	(4.220)	(4.019)	(14.586)	(3.097)	(3.204)	(1,5)	(6.347)	(6.302)	0,7
<b>= EBITDA</b>		<b>5.986</b>	<b>7.318</b>	<b>4.703</b>	<b>23.969</b>	<b>5.269</b>	<b>5.556</b>	<b>(7,2)</b>	<b>11.949</b>	<b>10.825</b>	<b>(9,4)</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	31,7	40,1	24,5	32,0	29,4	30,2	(1,5p)	31,8	29,8	(2,0p)
- Special factors affecting EBITDA		42	1.598	(312)	1.740	(281)	(371)	n.a.	454	(652)	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>5.944</b>	<b>5.720</b>	<b>5.015</b>	<b>22.230</b>	<b>5.549</b>	<b>5.928</b>	<b>(0,3)</b>	<b>11.495</b>	<b>11.477</b>	<b>(0,2)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / net revenue)	%	31,5	31,3	26,2	29,7	31,0	32,3	0,8p	30,6	31,6	1,0p

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>19.160</b>	<b>74.947</b>	<b>17.924</b>	<b>18.367</b>	<b>(2,8)</b>	<b>37.537</b>	<b>36.291</b>	<b>(3,3)</b>
Other operating income		479	2.081	488	3.819	373	339	(29,2)	1.250	711	(43,1)
Changes in inventories		(6)	(3)	(11)	21	1	0	(100,0)	34	1	(97,1)
Own capitalized costs		563	563	624	2.292	559	582	3,4	1.105	1.141	3,3
Goods and services purchased		(9.281)	(8.910)	(10.658)	(38.161)	(8.718)	(8.964)	3,4	(18.593)	(17.682)	4,9
Personnel costs		(3.824)	(3.817)	(3.900)	(15.504)	(4.057)	(4.162)	(8,8)	(7.788)	(8.219)	(5,5)
Other operating expenses		(835)	(847)	(1.001)	(3.444)	(813)	(605)	27,5	(1.596)	(1.418)	11,2
Depreciation, amortization, and impairment losses		(3.156)	(4.220)	(4.019)	(14.586)	(3.097)	(3.204)	(1,5)	(6.347)	(6.302)	0,7
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.830</b>	<b>3.098</b>	<b>684</b>	<b>9.383</b>	<b>2.171</b>	<b>2.352</b>	<b>(16,9)</b>	<b>5.601</b>	<b>4.523</b>	<b>(19,2)</b>
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	15,0	17,0	3,6	12,5	12,1	12,8	(2,2p)	14,9	12,5	(2,4p)
Profit (loss) from financial activities		(953)	(676)	(721)	(4.390)	(411)	(1.185)	24,3	(2.993)	(1.596)	46,7
of which: finance costs		(511)	(540)	(508)	(2.197)	(422)	(531)	3,9	(1.148)	(953)	17,0
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>1.877</b>	<b>2.421</b>	<b>(37)</b>	<b>4.994</b>	<b>1.760</b>	<b>1.167</b>	<b>(37,8)</b>	<b>2.609</b>	<b>2.927</b>	<b>12,2</b>
Income taxes		(686)	(1.323)	2.489	558	(494)	(370)	(46,1)	(608)	(864)	(42,1)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.192</b>	<b>1.098</b>	<b>2.452</b>	<b>5.551</b>	<b>1.266</b>	<b>797</b>	<b>(33,1)</b>	<b>2.001</b>	<b>2.063</b>	<b>3,1</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		317	591	1.120	2.090	274	302	(4,7)	380	576	51,6
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>874</b>	<b>507</b>	<b>1.332</b>	<b>3.461</b>	<b>992</b>	<b>495</b>	<b>(43,4)</b>	<b>1.621</b>	<b>1.487</b>	<b>(8,3)</b>

# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>							
Other operating income	1	256	1.850	57	2.683	30	0	775	30
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		0	0	0	0	0	0	0	0
Goods and services purchased		(62)	(42)	(96)	(229)	(35)	(53)	(90)	(89)
Personnel costs		(115)	(189)	(178)	(559)	(270)	(371)	(192)	(641)
Other operating expenses		(37)	(21)	(95)	(155)	(5)	53	(39)	48
Depreciation, amortization, and impairment losses	2,3	(2)	(1.245)	(867)	(2.114)	0	0	(2)	0
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>40</b>	<b>352</b>	<b>(1.178)</b>	<b>(374)</b>	<b>(281)</b>	<b>(371)</b>	<b>452</b>	<b>(652)</b>
Profit (loss) from financial activities	4	(438)	(187)	(186)	(1.495)	2	(705)	(1.122)	(703)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>(398)</b>	<b>166</b>	<b>(1.365)</b>	<b>(1.869)</b>	<b>(278)</b>	<b>(1.077)</b>	<b>(670)</b>	<b>(1.355)</b>
Income taxes		67	(563)	27	(392)	89	276	145	366
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>(331)</b>	<b>(397)</b>	<b>(1.338)</b>	<b>(2.261)</b>	<b>(189)</b>	<b>(801)</b>	<b>(526)</b>	<b>(990)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		(7)	339	(13)	317	9	(58)	(9)	(49)
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>(324)</b>	<b>(736)</b>	<b>(1.324)</b>	<b>(2.578)</b>	<b>(198)</b>	<b>(743)</b>	<b>(517)</b>	<b>(941)</b>

1 Q3/2017: Income from the settlement with BT (0.2 bn. €) ; Income from the reversal of impairment on spectrum licenses TM US (1.7 bn. €)

2 Q3/2017: Impairment Goodwill T-Systems Market Unit (1.2 bn. €)

3 Q4/2017: Impairment Goodwill T-Mobile Poland (0.8 bn. €)

4 Q2/2018: Expenses due to settlement of litigation Toll Collect (accounted for using the equity method) (0,6 bn. €)

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(215)</b>	<b>(253)</b>	<b>(369)</b>	<b>(943)</b>	<b>(310)</b>	<b>(371)</b>	<b>(72,6)</b>	<b>(321)</b>	<b>(682)</b>	<b>(112,5)</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(7)	(7)	5	(4)	(190)	(224)	n.a.	(2)	(414)	n.a.
of which: expenses for severance payments		(53)	(139)	(114)	(342)	(20)	(82)	(54,7)	(89)	(102)	(14,6)
of which: expenses / income for partial retirement		(53)	(43)	(64)	(205)	(59)	(52)	1,9	(99)	(110)	(11,1)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(1)	0	(1)	(4)	0	(1)	0,0	(2)	(1)	50,0
of which: Vivento transfer payments		(1)	(1)	(3)	(5)	(1)	(1)	0,0	(1)	(2)	(100,0)
of which: restructuring charges		(11)	(13)	(49)	(85)	(21)	(33)	n.a.	(22)	(55)	n.a.
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		7	(10)	(57)	(53)	(2)	(37)	n.a.	15	(39)	n.a.
of which: others		(95)	(40)	(85)	(246)	(17)	59	n.a.	(122)	42	n.a.
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>256</b>	<b>1.850</b>	<b>57</b>	<b>2.683</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>775</b>	<b>30</b>	<b>n.a.</b>
of which: income due to asset sales		256	(1)	57	831	30	0	(100,0)	775	30	n.a.
of which: others	1	0	1.852	0	1.852	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</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>EFFECT ON EBITDA</b>		<b>42</b>	<b>1.598</b>	<b>(312)</b>	<b>1.740</b>	<b>(281)</b>	<b>(371)</b>	<b>n.a.</b>	<b>454</b>	<b>(652)</b>	<b>n.a.</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>	2, 3	<b>(2)</b>	<b>(1.245)</b>	<b>(867)</b>	<b>(2.114)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(100,0)</b>	<b>(2)</b>	<b>0</b>	<b>100,0</b>
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>40</b>	<b>352</b>	<b>(1.178)</b>	<b>(374)</b>	<b>(281)</b>	<b>(371)</b>	<b>n.a.</b>	<b>452</b>	<b>(652)</b>	<b>n.a.</b>

1 Q3/2017: Income from the settlement with BT (0.2 bn. €) ; Income from the reversal of impairment on spectrum licenses TM US (1.7 bn. €)

2 Q3/2017: Impairment Goodwill T-Systems Market Unit (1.2 bn. €)

3 Q4/2017: Impairment Goodwill T-Mobile Poland (0.8 bn. €)

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>	1	(438)	(187)	(186)	(1.495)	2	(705)	(61,0)	(1.122)	(703)	37,3
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		(398)	166	(1.365)	(1.869)	(278)	(1.077)	n.a.	(670)	(1.355)	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		67	(563)	27	(392)	89	276	n.a.	145	366	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		48	76	77	229	96	198	n.a.	76	294	n.a.
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		19	(639)	(50)	(620)	(7)	78	n.a.	69	71	2,9
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>		(7)	339	(13)	317	9	(58)	n.a.	(9)	(49)	n.a.
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>		(324)	(736)	(1.324)	(2.578)	(198)	(743)	n.a.	(517)	(941)	(82,0)

1 Q2/2018: Expenses due to settlement of litigation Toll Collect (accounted for using the equity method) (0,6 bn €)

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE	
		Q2 2017 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					GHS millions of €
NET REVENUE	Note	18.890	1	0	1	0	0	0	23	0	0	0	0	0	0	23	(22)	18.868	18.367	(2,7)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		2.830	(15)	0	(15)	0	0	0	268	0	0	0	226	0	42	(283)	2.547	2.352	(7,7)	
Profit (loss) from financial activities		(953)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(953)	(1.185)	(24,3)	
of which finance costs		(511)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(511)	(531)	(3,9)	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT		1.877	(14)	0	(14)	0	0	0	268	0	0	0	226	0	42	(282)	1.595	1.167	(26,8)	
Income taxes		(686)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(686)	(370)	46,1	
PROFIT (LOSS)		1.192	(14)	0	(14)	0	0	0	268	0	0	0	226	0	42	(282)	910	797	(12,4)	

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		H1 2017 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	37.537	1	0	1	0	0	0	76	0	0	0	30	0	46	(75)	37.462	36.291	(3,1)
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT		5.601	(26)	0	(26)	0	0	0	803	0	0	0	752	0	51	(829)	4.772	4.523	(5,2)
Profit (loss) from financial activities		(2.993)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.993)	(1.596)	46,7
of which finance costs		(1.148)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1.148)	(953)	17,0
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT		2.609	(25)	0	(25)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(25)	2.584	2.927	13,3
Income taxes		(608)	0	0	0	0	0	0	(5)	0	0	0	(1)	0	(4)	5	(603)	(864)	(43,3)
PROFIT (LOSS)		2.001	(25)	0	(25)	0	0	0	798	0	0	0	751	0	47	(823)	1.178	2.063	75,1

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

		Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Change	Change
		2017	2017	2017	2018	2018	compared to	compared to
	Note	millions of €	prior quarter	prior year				
							%	%
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>17.808</b>	<b>18.344</b>	<b>20.392</b>	<b>21.706</b>	<b>20.213</b>	<b>(6,9)</b>	<b>13,5</b>
Cash and cash equivalents		2.441	2.860	3.312	3.618	2.943	(18,7)	20,6
Trade and other receivables		9.161	9.196	9.723	9.121	8.921	(2,2)	(2,6)
Contract assets		0	0	0	1.728	1.715	(0,8)	n.a.
Current recoverable income taxes		181	160	236	246	283	15,0	56,4
Other financial assets		2.116	2.442	3.329	2.918	2.585	(11,4)	22,2
Inventories		1.729	1.520	1.985	1.819	1.571	(13,6)	(9,1)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		204	371	161	134	175	30,6	(14,2)
Other assets		1.975	1.795	1.646	2.122	2.020	(4,8)	2,3
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>123.682</b>	<b>121.497</b>	<b>120.943</b>	<b>116.319</b>	<b>119.536</b>	<b>2,8</b>	<b>(3,4)</b>
Intangible assets		64.809	63.577	62.865	61.957	63.636	2,7	(1,8)
Property, plant and equipment		46.203	46.081	46.878	46.576	47.844	2,7	3,6
Contract costs		0	0	0	1.286	1.445	12,4	n.a.
Investments accounted for using the equity method		606	601	651	571	568	(0,5)	(6,3)
Other financial assets		6.417	5.963	5.716	1.829	1.812	(0,9)	(71,8)
Deferred tax assets		4.898	4.498	4.013	3.199	3.299	3,1	(32,6)
Other assets		748	778	819	902	930	3,1	24,3
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>141.490</b>	<b>139.841</b>	<b>141.334</b>	<b>138.025</b>	<b>139.749</b>	<b>1,2</b>	<b>(1,2)</b>

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

	Note	Jun. 30 2017 millions of €	Sep. 30 2017 millions of €	Dec. 31 2017 millions of €	Mar. 31 2018 millions of €	Jun. 30 2018 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>LIABILITIES</b>		<b>102.896</b>	<b>100.787</b>	<b>98.864</b>	<b>94.334</b>	<b>98.346</b>	<b>4,3</b>	<b>(4,4)</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>27.200</b>	<b>25.937</b>	<b>27.366</b>	<b>26.223</b>	<b>23.454</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(13,8)</b>
Financial liabilities		10.351	9.250	8.358	8.905	6.708	(24,7)	(35,2)
Trade and other payables		8.735	8.516	10.971	9.132	8.924	(2,3)	2,2
Income tax liabilities		358	341	224	307	353	15,0	(1,4)
Other provisions		2.796	2.953	3.372	3.082	2.784	(9,7)	(0,4)
Other liabilities		4.959	4.877	4.440	2.913	2.823	(3,1)	(43,1)
Contract Liabilities		0	0	0	1.885	1.861	(1,3)	n.a.
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>75.696</b>	<b>74.850</b>	<b>71.498</b>	<b>68.111</b>	<b>74.892</b>	<b>10,0</b>	<b>(1,1)</b>
Financial liabilities		50.638	49.387	49.171	48.799	54.554	11,8	7,7
Provisions for pensions and other employee benefits		8.113	8.185	8.375	5.264	5.650	7,3	(30,4)
Other provisions		3.215	3.220	3.155	3.115	3.143	0,9	(2,2)
Deferred tax liabilities		9.582	10.060	6.967	7.078	7.500	6,0	(21,7)
Other liabilities		4.148	3.999	3.831	3.321	3.473	4,6	(16,3)
Contract Liabilities		0	0	0	533	573	7,5	n.a.
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>38.594</b>	<b>39.055</b>	<b>42.470</b>	<b>43.691</b>	<b>41.403</b>	<b>(5,2)</b>	<b>7,3</b>
Issued capital		12.189	12.189	12.189	12.189	12.189	0,0	0,0
Capital reserves		54.574	54.638	55.010	54.761	54.573	(0,3)	(0,0)
Retained earnings incl. carryforwards		(38.622)	(38.656)	(38.750)	(34.472)	(37.635)	9,2	(2,6)
Total other comprehensive income		(558)	(1.055)	(1.127)	(1.332)	(944)	(29,1)	69,2
Net profit (loss)		1.621	2.129	3.461	992	1.487	49,9	(8,3)
Treasury shares		(49)	(49)	(49)	(49)	(49)	0,0	0,0
Non-controlling interests		9.439	9.859	11.737	11.603	11.782	1,5	24,8
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>141.490</b>	<b>139.841</b>	<b>141.334</b>	<b>138.025</b>	<b>139.749</b>	<b>1,2</b>	<b>(1,2)</b>

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

		2017 millions of €	2016 millions of €	2015 millions of €	2014 millions of €	2013 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	1	11.462	11.427	10.753	10.940	8.965
Plan assets		(3.102)	(2.990)	(2.744)	(2.498)	(1.973)
Others		15	14	19	23	14
Provision in balance sheet		8.375	8.451	8.028	8.465	7.006
<b>PENSION COSTS INCLUDED IN P&amp;L (INCLUDED EXPECTED RETURN ON PLAN ASSETS)</b>						
		<b>402</b>	<b>396</b>	<b>442</b>	<b>445</b>	<b>388</b>
thereof included in EBITDA		266	230	285	220	160
thereof included in financial result		136	166	157	225	228
<b>CASH PAYMENTS FOR PENSIONS</b>						
1) funding of plan assets by DT (investment in financial assets)		10	264	276	266	269
2) benefits paid through plan assets	2	31	32	31	30	42
3) benefits paid through provision (included in cash flow from operations)		378	375	386	298	366
cash payments included in cash flow statement = 1) + 3)		388	639	662	564	635
cash payments included in free cash flow = 3)		378	375	386	298	366
<b>CHANGE IN THE PRESENT VALUE OF THE OBLIGATION (EXAMPLE 2015)</b>						
End of 2016		11.427				
pension costs included in P&L		450				
benefits paid		(378)				
actuarial losses/gains	3	(11)				
F/X		(29)				
Others		3				
End of 2017		11.462				

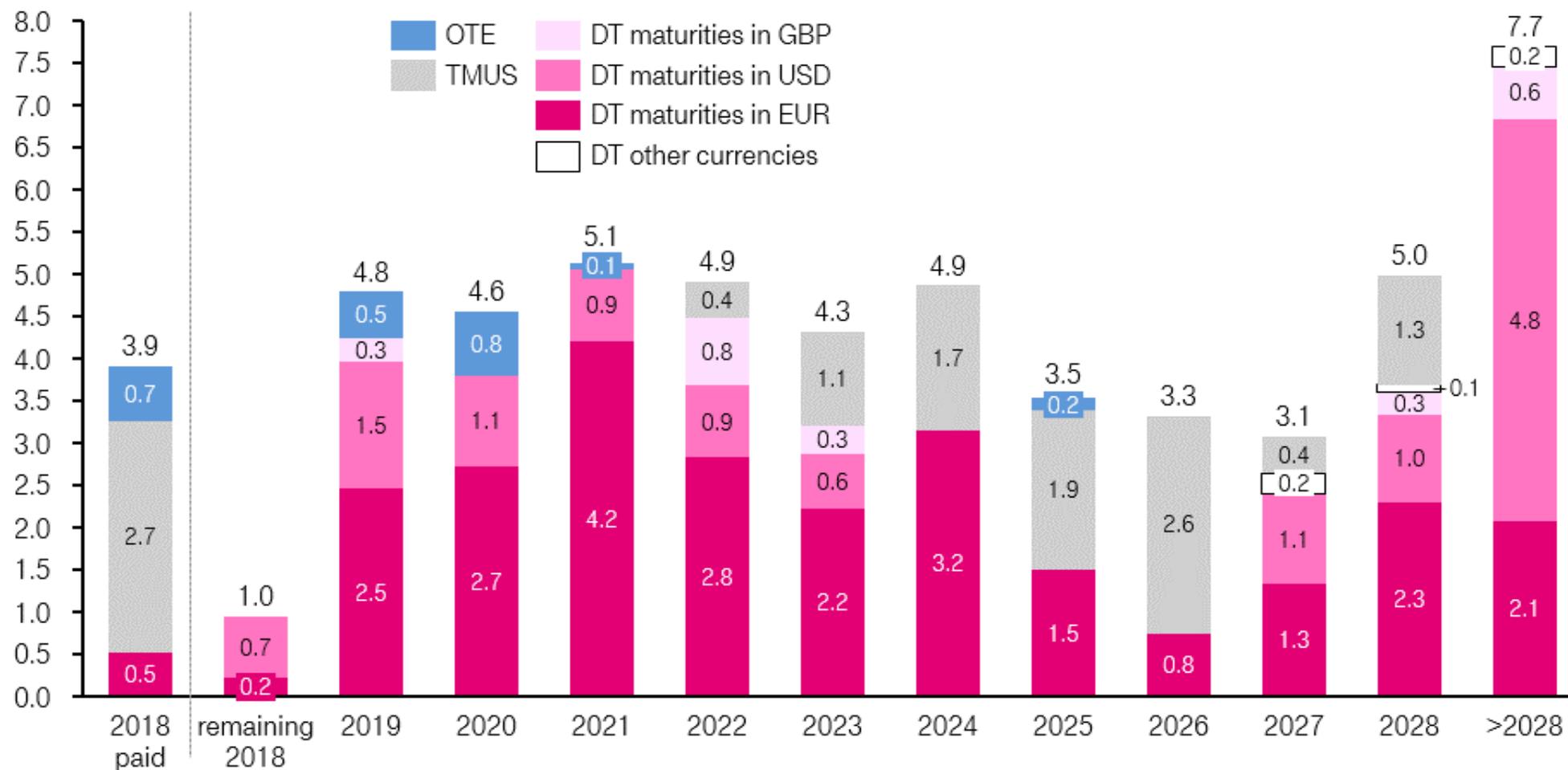
1 Increase in obligation mainly due to a change in the discount rate.

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".

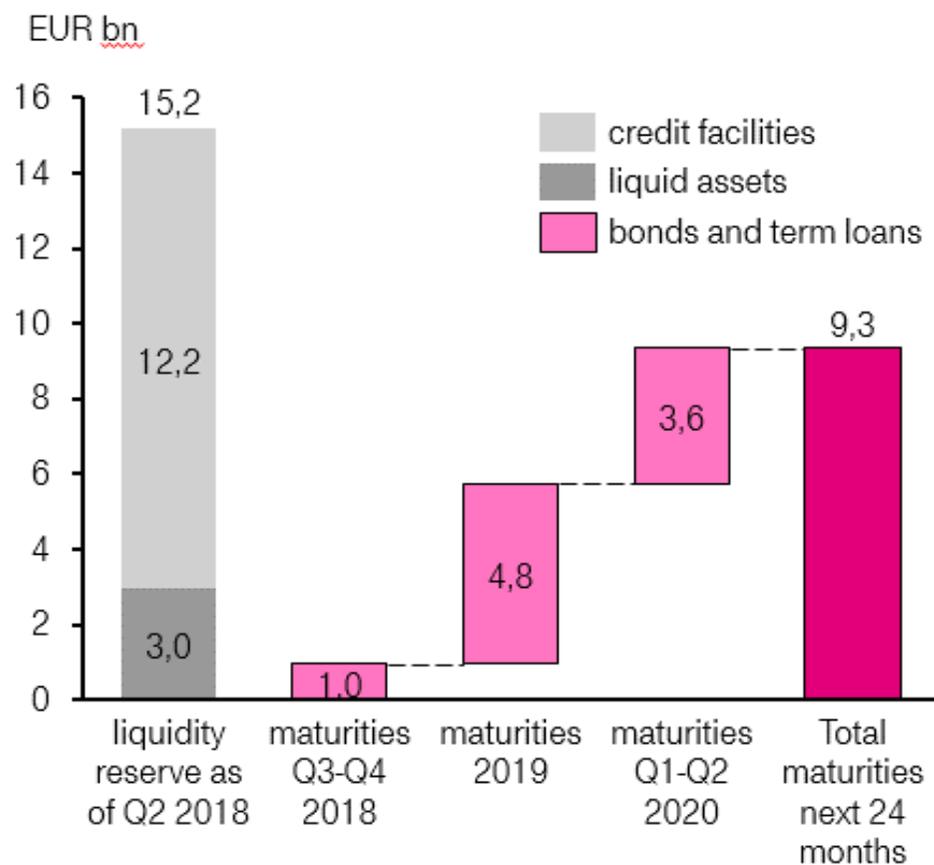
3 Actuarial losses/gains are via other comprehensive income directly billed vs. equity.

# WELL-BALANCED MATURITY PROFILE AS OF JUNE 30, 2018

EUR bn



## STRONG LIQUIDITY AS OF JUNE 30, 2018



- EUR 12.9 bn firm bilateral lines available
  - unconditionally committed
  - no MAC clauses
  - diversified: 22 banks
  - 3 year tenor, staggered maturities
- No bilateral lines drawn
- CPs outstanding EUR 0.7 bn
- Residual undrawn amount EUR 12.2 bn
- Maturities of next 24 months covered

# DT/TMUS FUNDING - CREDIT POSITIVE FOR DT

## DT's funding support as of June 30<sup>th</sup> 2018

---

- USD 10.6bn unsecured HY bonds (disbursed)
  - 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 11.0bn High Yield bonds to external investors

## Positive credit implications

---

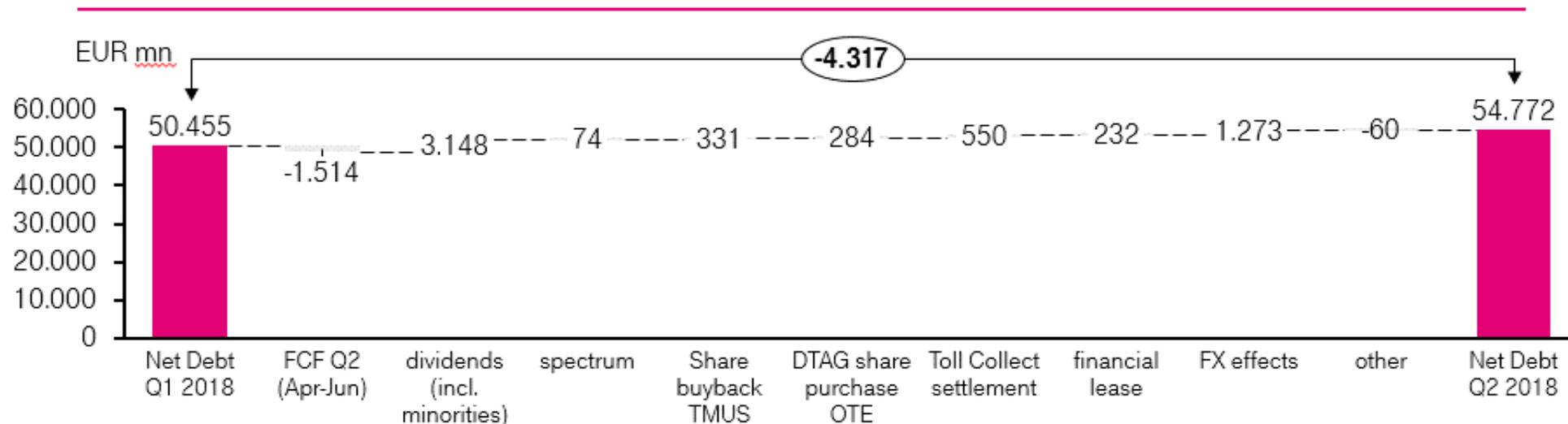
- Results in significant interest costs savings
- DT in preferential creditor position due to large portion of secured financing
- Eliminates structural subordination issues with rating agencies

# GROUP NET DEBT

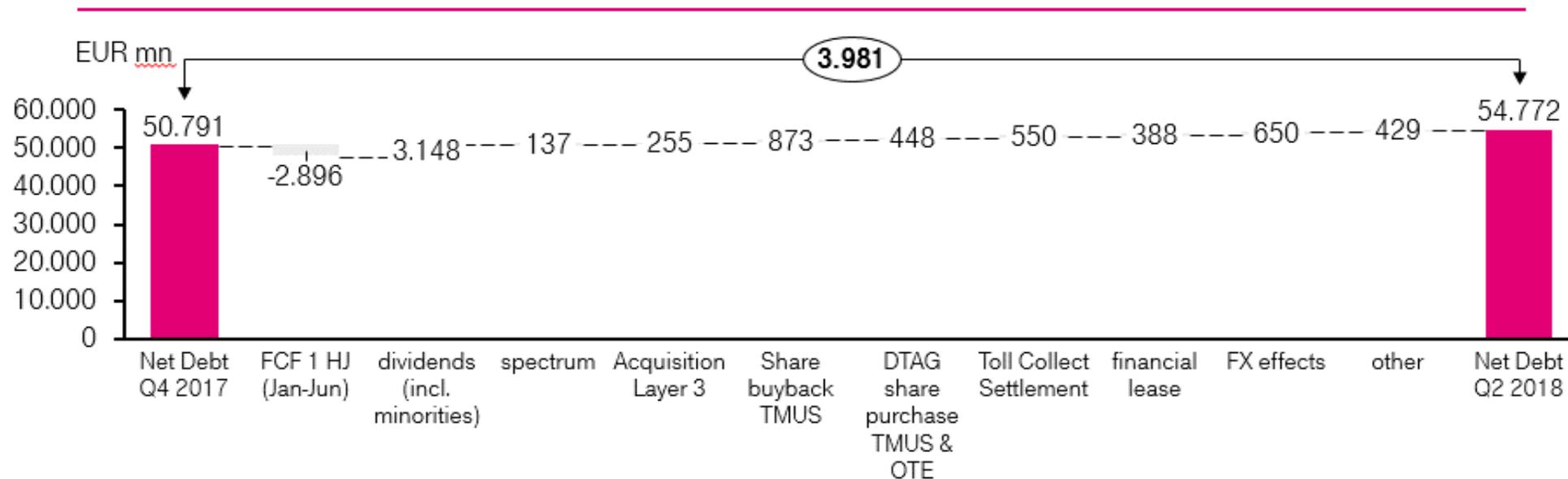
	Note	Jun. 30, 2017 millions of €	Sep. 30, 2017 millions of €	Dec. 31, 2017 millions of €	Mar. 31, 2018 millions of €	Jun. 30, 2018 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		48.450	46.816	45.453	44.261	48.286	9,1	(0,3)
Other financial liabilities		10.998	10.461	10.603	12.074	11.728	(2,9)	6,6
<b>GROSS DEBT</b>		<b>59.448</b>	<b>57.277</b>	<b>56.056</b>	<b>56.337</b>	<b>60.014</b>	<b>6,5</b>	<b>1,0</b>
Cash and cash equivalents		2.441	2.860	3.312	3.618	2.943	(18,7)	20,6
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		7	7	7	0	0	n.a.	(100,0)
Other financial assets		1.752	1.775	1.946	2.264	2.299	1,5	31,1
<b>NET DEBT</b>		<b>55.249</b>	<b>52.365</b>	<b>50.791</b>	<b>50.455</b>	<b>54.772</b>	<b>8,6</b>	<b>(0,9)</b>

# NET DEBT DEVELOPMENT Q2 2018

## Net debt reconciliation Q1 2018 – Q2 2018



## Net debt reconciliation Q4 2017 – Q2 2018



# DT GROUP

## CASH CAPEX

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		1.052	1.052	1.105	4.214	1.145	963	(8,5)	2.057	2.108	2,5
United States		8.463	1.243	784	11.932	1.143	1.353	(84,0)	9.905	2.495	(74,8)
Europe		403	395	601	1.874	438	398	(1,2)	878	836	(4,8)
Systems Solutions		91	87	120	383	83	182	100,0	177	265	49,6
Group Development		57	76	76	290	85	56	(1,8)	138	141	1,9
Group Headquarters & Group Services		239	231	294	1.005	248	247	3,3	481	495	3,0
Reconciliation		(65)	(63)	(26)	(204)	(3)	(105)	(61,5)	(116)	(106)	8,6
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>10.240</b>	<b>3.021</b>	<b>2.954</b>	<b>19.494</b>	<b>3.139</b>	<b>3.094</b>	<b>(69,8)</b>	<b>13.520</b>	<b>6.234</b>	<b>(53,9)</b>
- thereof spectrum investment		7.246	19	94	7.395	63	73	(99,0)	7.282	137	(98,1)

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

# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
Net profit (loss)		874	507	1.332	3.461	992	495	(43,4)	1.621	1.487	(8,3)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		317	591	1.120	2.090	274	302	(4,7)	380	576	51,6
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>1.192</b>	<b>1.098</b>	<b>2.452</b>	<b>5.551</b>	<b>1.266</b>	<b>797</b>	<b>(33,1)</b>	<b>2.001</b>	<b>2.063</b>	<b>3,1</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		3.156	4.220	4.019	14.586	3.097	3.204	1,5	6.347	6.302	(0,7)
Income tax expense/(benefit)		686	1.323	(2.489)	(558)	494	370	(46,1)	608	864	42,1
Interest (income) and interest expenses		511	540	508	2.197	422	531	3,9	1.148	953	(17,0)
Other financial (income) expense		445	139	279	2.269	58	56	(87,4)	1.851	114	(93,8)
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		(3)	(3)	(66)	(76)	(69)	599	n.a.	(7)	529	n.a.
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		(31)	2	11	(537)	0	0	(100,0)	(550)	0	(100,0)
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method (EE)		(226)	0	0	(226)	0	0	(100,0)	(226)	0	(100,0)
Other non-cash transactions		66	(1.742)	110	(1.447)	112	118	78,8	185	230	24,3
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(2)	19	(87)	(103)	(65)	(26)	n.a.	(35)	(91)	n.a.
Change in assets carried as working capital		(467)	(26)	(1.740)	(1.874)	326	(15)	96,8	(109)	310	n.a.
Change in provisions		(256)	154	437	265	(282)	(386)	(50,8)	(326)	(667)	n.a.
Change in other liabilities carried as working capital		(31)	(441)	1.054	51	(593)	(212)	n.a.	(562)	(806)	(43,4)
Income taxes received (paid)		(100)	(204)	(250)	(634)	(124)	(98)	2,0	(180)	(222)	(23,3)
Dividends received		13	153	0	241	163	11	(15,4)	88	173	96,6
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>4.955</b>	<b>5.232</b>	<b>4.238</b>	<b>19.706</b>	<b>4.805</b>	<b>4.947</b>	<b>(0,2)</b>	<b>10.235</b>	<b>9.753</b>	<b>(4,7)</b>
Interest received (paid)		(752)	(424)	(408)	(2.509)	(509)	(555)	26,2	(1.676)	(1.064)	36,5
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>4.204</b>	<b>4.808</b>	<b>3.830</b>	<b>17.196</b>	<b>4.297</b>	<b>4.392</b>	<b>4,5</b>	<b>8.559</b>	<b>8.689</b>	<b>1,5</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.903)	(2.935)	(2.736)	(11.699)	(2.916)	(2.879)	0,8	(6.029)	(5.792)	3,9
Intangible assets		(7.983)	(682)	(941)	(10.324)	(809)	(880)	89,0	(8.701)	(1.688)	80,6
Property, plant and equipment		(2.166)	(2.272)	(1.889)	(8.770)	(2.170)	(2.072)	4,3	(4.610)	(4.241)	8,0
Spectrum investment		7.246	19	94	7.395	63	73	(99,0)	7.282	137	(98,1)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>		<b>1.301</b>	<b>1.873</b>	<b>1.094</b>	<b>5.497</b>	<b>1.382</b>	<b>1.514</b>	<b>16,4</b>	<b>2.530</b>	<b>2.896</b>	<b>14,5</b>

# DT GROUP PERSONNEL

AT REPORTING DATE	Note	Jun. 30	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30 2018	Change compared to		Change compared to	
		2017	2017	2017	2018		prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		65.488	65.274	64.798	64.695	63.872	(823)	(1,3)	(1.616)	(2,5)
United States		43.566	44.394	45.888	45.119	45.643	524	1,2	2.077	4,8
Europe		47.610	47.579	47.421	47.986	48.038	52	0,1	428	0,9
Systems Solutions		37.801	37.596	37.924	37.963	37.830	(133)	(0,4)	29	0,1
Group Development		1.980	1.949	1.967	1.971	1.955	(16)	(0,8)	(25)	(1,3)
Group Headquarters & Group Services		19.690	19.551	19.351	19.192	18.981	(211)	(1,1)	(709)	(3,6)
<b>GROUP</b>		<b>216.135</b>	<b>216.343</b>	<b>217.349</b>	<b>216.926</b>	<b>216.319</b>	<b>(607)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>184</b>	<b>0,1</b>
of which: Domestic		103.014	102.652	101.901	101.579	100.335	(1.244)	(1,2)	(2.679)	(2,6)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		15.846	15.726	15.482	15.077	14.393	(684)	(4,5)	(1.453)	(9,2)
of which: International		113.121	113.690	115.448	115.347	115.984	637	0,6	2.863	2,5

AVERAGE	Note	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2 2018	Change compared to	
		2017	2017	2017	2018		prior year	
							abs.	%
Germany		65.474	65.385	65.086	64.818	64.014	(1.460)	(2,2)
United States		43.237	43.839	45.166	45.315	45.278	2.041	4,7
Europe		47.509	47.621	47.402	47.901	47.987	478	1,0
Systems Solutions		37.775	37.578	37.786	37.926	37.916	141	0,4
Group Development		1.989	1.956	1.965	1.970	1.963	(26)	(1,3)
Group Headquarters & Group Services		19.878	19.609	19.537	19.376	19.030	(848)	(4,3)
<b>GROUP</b>		<b>215.862</b>	<b>215.988</b>	<b>216.941</b>	<b>217.306</b>	<b>216.188</b>	<b>326</b>	<b>0,2</b>
of which: Domestic		103.167	102.737	102.449	101.895	100.618	(2.549)	(2,5)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		15.850	15.762	15.608	15.271	14.577	(1.273)	(8,0)
of which: International		112.695	113.251	114.493	115.411	115.570	2.875	2,6

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q2 2017 1 €	Q3 2017 1 €	Q4 2017 1 €	FY 2017 1 €	Q1 2018 1 €	Q2 2018 1 €
US Dollar (USD)	1,08192	1,17453	1,17752	1,12932	1,22921	1,19201
British pound (GBP)	0,86026	0,89786	0,88761	0,87671	0,88340	0,87609
Czech korunas (CZK)	26,81334	26,08514	25,64734	26,32972	25,40263	25,59417
Croatian kunas (HRK)	7,45359	7,42567	7,53318	7,46386	7,43793	7,39853
Hungarian forints (HUF)	309,46069	306,41761	311,61191	309,19452	311,02748	317,18241
Macedonian Denar (MKD)	61,58923	61,58090	61,56612	61,58090	61,56839	61,54225
Polish Zloty (PLN)	4,27205	4,25847	4,23134	4,25804	4,17978	4,26085
Romanian leu (RON)	4,53608	4,58230	4,61979	4,56850	4,65543	4,65406

## END OF PERIOD

	Jun. 30 2017 1 €	Sep. 30 2017 1 €	Dec. 31 2017 1 €	Mar. 31 2018 1 €	Jun. 30 2018 1 €
US Dollar (USD)	1,14060	1,18135	1,19990	1,23190	1,16540
British pound (GBP)	0,87880	0,88220	0,88759	0,87555	0,88619
Czech korunas (CZK)	26,20650	25,93751	25,57800	25,42401	26,00347
Croatian kunas (HRK)	7,41075	7,49423	7,44275	7,43262	7,38187
Hungarian forints (HUF)	309,35000	311,04489	310,27956	312,21998	329,79899
Macedonian Denar (MKD)	62,53000	61,64012	61,50364	61,58318	61,55816
Polish Zloty (PLN)	4,22900	4,31390	4,17875	4,21079	4,36824
Romanian leu (RON)	4,55450	4,59920	4,65851	4,65606	4,66001

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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## GERMANY

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.036</b>	<b>5.139</b>	<b>5.308</b>	<b>20.552</b>	<b>4.987</b>	<b>4.990</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.105</b>	<b>9.976</b>	<b>(1,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.086</b>	<b>2.177</b>	<b>2.094</b>	<b>8.412</b>	<b>2.082</b>	<b>2.126</b>	<b>1,9</b>	<b>4.141</b>	<b>4.209</b>	<b>1,6</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,8	39,7	36,9	38,4	39,1	39,9	1,1p	38,5	39,5	1,0p
Depreciation, amortization and impairment losses		(953)	(963)	(977)	(3.828)	(980)	(988)	(3,7)	(1.888)	(1.968)	(4,2)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.133	1.214	1.117	4.584	1.102	1.139	0,5	2.253	2.241	0,5
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.052</b>	<b>1.052</b>	<b>1.105</b>	<b>4.214</b>	<b>1.145</b>	<b>963</b>	<b>(8,5)</b>	<b>2.057</b>	<b>2.108</b>	<b>2,5</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.036</b>	<b>5.139</b>	<b>5.308</b>	<b>20.552</b>	<b>4.987</b>	<b>4.990</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.105</b>	<b>9.976</b>	<b>(1,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.981</b>	<b>2.102</b>	<b>2.015</b>	<b>8.104</b>	<b>1.915</b>	<b>1.941</b>	<b>(2,0)</b>	<b>3.987</b>	<b>3.857</b>	<b>(3,3)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,9	38,3	35,5	37,0	36,0	36,5	(0,4p)	37,0	36,2	(0,8p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(953)	(963)	(977)	(3.828)	(980)	(988)	(3,7)	(1.888)	(1.968)	(4,2)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.028	1.139	1.038	4.276	935	954	(7,3)	2.099	1.889	(10,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.052</b>	<b>1.052</b>	<b>1.105</b>	<b>4.214</b>	<b>1.145</b>	<b>963</b>	<b>(8,5)</b>	<b>2.057</b>	<b>2.108</b>	<b>2,5</b>

## GERMANY

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.028	1.139	1.038	4.276	935	954	(7,2)	2.099	1.889	(10,0)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(953)	(963)	(977)	(3.828)	(980)	(988)	(3,7)	(1.888)	(1.968)	(4,2)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.981</b>	<b>2.102</b>	<b>2.015</b>	<b>8.104</b>	<b>1.915</b>	<b>1.941</b>	<b>(2,0)</b>	<b>3.987</b>	<b>3.857</b>	<b>(3,3)</b>
EBITDA margin	%	36,9	38,3	35,5	37,0	36,0	36,5	(0,4p)	37,0	36,2	(0,8p)
- Special factors affecting EBITDA		(105)	(75)	(79)	(308)	(167)	(185)	(76,2)	(154)	(352)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.086</b>	<b>2.177</b>	<b>2.094</b>	<b>8.412</b>	<b>2.082</b>	<b>2.126</b>	<b>1,9</b>	<b>4.141</b>	<b>4.209</b>	<b>1,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	38,8	39,7	36,9	38,4	39,1	40,0	1,2p	38,5	39,5	1,0p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(105)</b>	<b>(75)</b>	<b>(79)</b>	<b>(308)</b>	<b>(167)</b>	<b>(185)</b>	<b>(76,2)</b>	<b>(154)</b>	<b>(352)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(54)	(65)	(65)	(221)	(160)	(180)	n.a.	(91)	(340)	n.a.
- of which other		(51)	(10)	(14)	(87)	(7)	(5)	90,2	(63)	(12)	81,0
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(105)</b>	<b>(75)</b>	<b>(79)</b>	<b>(308)</b>	<b>(167)</b>	<b>(185)</b>	<b>(76,2)</b>	<b>(154)</b>	<b>(352)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(54)	(65)	(65)	(221)	(160)	(180)	n.a.	(91)	(340)	n.a.
- of which other		(51)	(10)	(14)	(87)	(7)	(5)	90,2	(63)	(12)	81,0

# GERMANY

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000) 1,2	19.477	19.352	19.239	19.149	18.989	(2,5)
retail IP-based	('000) 1	10.351	11.177	11.996	12.843	13.629	31,7
Broadband	('000) 1,3	13.035	13.105	13.209	13.357	13.437	3,1
Fiber	('000) 1,4	5.033	5.417	5.803	6.232	6.559	30,3
TV (incl. IPTV, SAT)	('000) 1	3.024	3.089	3.139	3.193	3.240	7,1
ULLs	('000) 1	6.723	6.417	6.138	5.846	5.587	(16,9)
Wholesale Broadband Access Lines	('000) 1	4.980	5.315	5.639	5.993	6.277	26,0
Fiber	('000)	3.169	3.485	3.783	4.135	4.432	39,8
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>							
Total	('000)	42.011	42.534	43.125	42.730	43.023	2,4
- contract	('000)	25.084	25.452	25.887	25.102	24.965	(0,5)
- prepaid	('000)	16.927	17.082	17.238	17.628	18.058	6,7

# GERMANY

## MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,6p)</b>
- contract	(%)	2,3	1,1	1,5	1,7	1,9	1,5	(0,8p)
<b>ARPU</b>	(€)	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>(13,3)</b>
- contract	(€)	5	25	25	25	21	22	(12,0)
- prepaid	(€)	3	3	3	3	2	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>91</b>	<b>94</b>	<b>5,6</b>
- contract	(min)	138	138	140	138	141	149	8,0

1 Figures do not add up

2 Due to new products by business we see a change in the beginning balance of about +60k accesses

3 Due to new products by business we see a change in the beginning balance of about +55k accesses

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

## GERMANY

### REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
<b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>		<b>2.385</b>	<b>2.379</b>	<b>2.419</b>	<b>9.575</b>	<b>2.371</b>	<b>2.374</b>	<b>(0,5)</b>	<b>4.777</b>	<b>4.744</b>	<b>(0,7)</b>
of which Fixed Revenues		1.722	1.716	1.706	6.879	1.756	1.768	2,7	3.457	3.524	1,9
Voice only revenues		409	402	388	1.620	373	355	(13,2)	830	727	(12,4)
Broadband revenues	1	979	972	972	3.909	1.033	1.049	7,2	1.965	2.082	6,0
TV revenues	1	334	342	346	1.350	350	364	9,0	662	714	7,9
of which Variable Revenues		191	186	179	755	176	158	(17,3)	390	334	(14,4)
of which Revenues from add-on options		46	48	49	189	45	44	(4,3)	92	89	(3,3)
thereof revenues from voice centric options		13	13	12	52	11	10	(23,1)	27	21	(22,2)
thereof revenues from broadband centric options		15	15	14	60	14	14	(6,7)	31	28	(9,7)
thereof revenues from TV centric options		17	17	17	68	17	16	(5,9)	34	33	(2,9)
of which Revenues from devices (fixed line)		131	132	129	519	141	141	7,6	258	282	9,3
thereof revenues from sale of devices and accessories (Fixed line)		33	31	25	120	33	31	(6,1)	64	65	1,6
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>1.950</b>	<b>2.053</b>	<b>2.168</b>	<b>8.142</b>	<b>1.902</b>	<b>1.915</b>	<b>(1,8)</b>	<b>3.922</b>	<b>3.817</b>	<b>(2,7)</b>
of which Service Revenues		1.669	1.713	1.695	6.713	1.480	1.515	(9,2)	3.305	2.995	(9,4)
Service Revenues EXCL. IFRS 15						1.687	1.718	n.a.		3.405	n.a.
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>		<b>852</b>	<b>874</b>	<b>878</b>	<b>3.451</b>	<b>862</b>	<b>859</b>	<b>0,8</b>	<b>1.700</b>	<b>1.721</b>	<b>1,2</b>
of which access full ULL		222	214	204	871	192	180	(18,9)	453	372	(17,9)
of which wholesale broadband access lines		267	289	295	1.107	328	340	27,3	524	668	27,5
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>47</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>192</b>	<b>46</b>	<b>43</b>	<b>(8,5)</b>	<b>96</b>	<b>89</b>	<b>(7,3)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>136</b>	<b>136</b>	<b>163</b>	<b>571</b>	<b>145</b>	<b>131</b>	<b>(3,7)</b>	<b>273</b>	<b>276</b>	<b>1,1</b>

### REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>5.676</b>	<b>21.931</b>	<b>5.325</b>	<b>5.322</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10.768</b>	<b>10.648</b>	<b>(1,1)</b>
Consumer		2.878	2.964	3.038	11.797	2.813	2.820	(2,0)	5.796	5.633	(2,8)
Business customers	2	1.473	1.486	1.587	6.017	1.491	1.492	1,3	2.938	2.983	1,5
Wholesale		928	947	945	3.747	932	926	(0,2)	1.854	1.858	0,2
Others	2	92	91	106	370	90	84	(8,7)	180	174	(3,3)

1 Due to new products by business we see a change in the revenues of about +47 Mio.€. YTD June +95 Mio.€

2 Due to reorganisation partial shift from „Others“ to „Business customers“ from Q3/2017.

# GERMANY

## Magenta Mobil

Magenta Mobil PLANS IN €	XS	S	M	L	XL	L Plus
Monthly charge (without handset)	19.95	34.95	44.95	54.95	79.95	79.95
Monthly charge (with entry level handset)	24.95	39.95	—	—	—	—
Monthly charge (with handset)	29.95	44.95	54.95	64.95	—	—
Monthly charge (with top handset)	39.95	54.95	64.95	74.95	99.95	99.95
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max	max	max	max
- Data Volume until speed step down	750 MB	2 GB	4 GB	6 GB	unlimited	10 GB
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Streaming	—	—	StreamOn Music	StreamOn Music & Video	n.r.	StreamOn Music & Video
VoIP	free	free	free	free	free	free
Tethering	free	free	free	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	—	—	—	—	100 <sup>2</sup>
International SMS (pieces)	—	—	—	—	—	100 <sup>2</sup>
HotSpot Flatrate	free	free	free	free	free	free
MultiSim	—	—	—	—	—	free <sup>3</sup>
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	free (EU)	free (EU)	23 GB (EU)	free (EU)
Fixed line number	—	—	—	—	—	free
Activation fee	39.95	39.95	39.95	39.95	39.95	39.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months	24 months	24 months	24 months

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

<sup>2</sup> Country Group 1 and 2

<sup>3</sup> up to two MultiSIM bookable.

# GERMANY

## Magenta Mobil Premium

Premium PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	XL PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	84.95	109.95	199.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max
- Data Volume until speed step down	6 GB	10 GB	flat
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Streaming	StreamOn Music & Video	StreamOn Music & Video	n.r.
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	100 <sup>2</sup>	flat <sup>4</sup>
International SMS (pieces)	—	100 <sup>2</sup>	flat <sup>4</sup>
HotSpot Flatrate	free	free	free
MultiSim	4.95	free <sup>3</sup>	free <sup>3</sup>
Roaming Voice, SMS and Data	free (EU)	free (EU)	free (EU Plus <sup>4</sup> )
Fixed line number	4.95	free	free
Activation fee	39.95	39.95	39.95
Duration of contract	24 months	24 months	24 months

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

2 Country Group 1 and 2

3 up to two MultiSIM bookable

4 EU, Switzerland, US, Canada, Turkey

# 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 S Young / FamilyCard M	Starting with MagentaMobil L /MagentaMobil M Young / FamilyCard L	Only MagentaEINS: Starting with MagentaMobil M /MagentaMobil M Young / FamilyCard M
<b>INTERNATIONAL OPTIONS IN €</b>			
	<b>INTERNATIONAL 100 or 400</b>		<b>INTERNATIONAL SMS 100</b>
Monthly charge	9.95 or 29.95		9.95
Description	100 or 400 min. mobile and fixed Network to Country Code 1 + 2		100 SMS to Country Code 1 + 2
<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	2 GB	5 GB
<b>OTHER OPTIONS IN €</b>			
	<b>MULTISIM</b>	<b>DayFlat unlimited</b>	
Monthly charge	4.95/9.90	4.95	
Description	one/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	10.00	15.00	25.00
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2 GB	5 GB
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</sup> in €	<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>	ZUHAUSE XL <sup>1</sup>	ZUHAUSE XXL <sup>1</sup>	ZUHAUSE GIGA <sup>1</sup>
	29.95	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>	54.95 <sup>2</sup>	69.95 <sup>2</sup>	119.95
	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	250 Mbit/s bandwidth <sup>5</sup> flat rate Internet usage all net flat rate voice usage	500 Mbit/s bandwidth <sup>5</sup> flat rate Internet usage all net flat rate voice usage	1.000 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage all net flat rate voice usage
<b>ENTERTAIN</b>							
ENTERTAIN TV	–			10.00 <sup>3,4</sup>			–
ENTERTAIN TV SAT	–			10.00 <sup>3,4</sup>			–
ENTERTAIN TV PLUS	–			15.00 <sup>3,4</sup>			incl.
ENTERTAIN TV SAT PLUS	–			15.00 <sup>3,4</sup>			–
<b>CITY, DLD</b>				<b>CENT/MINUTE</b>			
Peak/Off peak	2.9 ct				included		
international				from 2.9 ct			
fixed to mobile			19.0 ct			incl.	
<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/-€35.00/-€50.00 for the first 6 months (ZUHAUSE S/M/L/XL/XXL)

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

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

All prices in € including VAT; excl. terminal equipment; excl. building connection fee

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

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

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE HYBRID

MAGENTA ZUHAUSE HYBRID IN €	ZUHAUSE S <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE M <sup>1</sup> HYBRID	ZUHAUSE L <sup>1</sup> HYBRID
	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <sup>2</sup>
	16 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 16 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	50 Mbit/s bandwidth <sup>3</sup> + Hybrid LTE-Boost (up to 50 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage	100 Mbit/s bandwidth + Hybrid LTE-Boost (up to 100 Mbit/s), flat rate Internet usage flat rate voice usage
<b>ENTERTAIN</b>			
ENTERTAIN TV		10.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV SAT		10.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS		15.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV SAT 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 6 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) / -€5.00 ongoing (ZUHAUSE M&L Hybrid)

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

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

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, 120 minutes included within Germany	Standard, voice flat rate within Germany
CITY, CDL	€ CENT/MINUTE		
Peak/Off peak	2.9		flat
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
CALLING PLANS			
CountryFlat 1		€ 3.94 per month	
CountryFlat 2		€14.95 per month	
fixed to mobile		12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month	
fixed to T-Mobile flatrate		€14.95 per month	
fixed to mobile flatrate		€19.95 per month	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

1 Standard; Universal + €8

2 Universal up to 240 Min included

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

All prices in € including VAT.

# GERMANY

## MAGENTA EINS

Valid from 1st of July  
2018

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 <sup>3</sup> , including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 16 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks <sup>3</sup> , including calls to all mobile networks. Internet Flat up to 50 Mbit/s download speed.	Flatrate from fixed line to all national networks <sup>3</sup> , 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 <sup>3</sup> . 2 + 2 GB <sup>4</sup> 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 <sup>3</sup> . 4 + 4 GB <sup>4</sup> 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 <sup>3</sup> . 6 + 6 GB <sup>4</sup> Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.
TV		EntertainTV incl. UHD Receiver 500 GB Memory, including more than 20 channels in HD quality.	EntertainTV Plus incl. UHD Receiver 500 GB Memory, including more than 45 channels in HD quality.
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 & 39,95€ 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 ≥ €29.95; Identical adress for fixed and mobile contracts.

2 Promotional price in the first 6 months for new customers; Regular price after 6 months €59.90 (S), €84.85 (M), €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)

4 New benefit for MagentaEINS customers since 16th of April 2018: double data within MagentaMobil tariffs (marketed since 04th of April 2017)

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
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## UNITED STATES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.277</b>	<b>(5,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.277</b>	<b>(5,2)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>2.640</b>	<b>2.288</b>	<b>2.003</b>	<b>9.316</b>	<b>2.332</b>	<b>2.553</b>	<b>(3,3)</b>	<b>5.025</b>	<b>4.885</b>	<b>(2,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	28,6	27,0	22,1	26,1	27,6	28,9	0,3p	27,6	28,3	0,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.308)	(1.130)	(1.194)	(5.019)	(1.223)	(1.321)	(1,0)	(2.695)	(2.544)	5,6
Profit (loss) from operations = EBIT		1.332	1.157	809	4.297	1.109	1.232	(7,5)	2.331	2.342	0,5
<b>CASH CAPEX</b>	<b>2</b>	<b>1.216</b>	<b>1.225</b>	<b>774</b>	<b>4.624</b>	<b>1.084</b>	<b>1.280</b>	<b>5,3</b>	<b>2.625</b>	<b>2.363</b>	<b>(10,0)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.277</b>	<b>(5,2)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.277</b>	<b>(5,2)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.635</b>	<b>3.934</b>	<b>1.989</b>	<b>10.949</b>	<b>2.360</b>	<b>2.522</b>	<b>(4,3)</b>	<b>5.025</b>	<b>4.882</b>	<b>(2,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	28,5	46,5	22,0	30,6	27,9	28,6	0,1p	27,6	28,3	0,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.308)	(1.130)	(1.194)	(5.019)	(1.223)	(1.321)	(1,0)	(2.695)	(2.544)	5,6
Profit (loss) from operations = EBIT		1.328	2.804	795	5.930	1.137	1.201	(9,6)	2.331	2.338	0,3
<b>CASH CAPEX</b>		<b>8.463</b>	<b>1.243</b>	<b>784</b>	<b>11.932</b>	<b>1.143</b>	<b>1.353</b>	<b>(84,0)</b>	<b>9.905</b>	<b>2.495</b>	<b>(74,8)</b>

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (4mn) in Q2/17, EUR 1,647mn (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17, EUR (14mn) in Q4/17, EUR 28mn in Q1/18 and EUR (32)mn in Q2/18.

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 7.247mn in Q2/17, EUR 18mn in Q3/17, EUR 10mn in Q4/17, EUR 59mn in Q1/18 and EUR 74mn in Q2/18.

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.277</b>	<b>(5,2)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.328	2.804	795	5.930	1.137	1.201	(9,6)	2.331	2.338	0,3
- Depreciation, amortization and impairment losses		(1.308)	(1.130)	(1.194)	(5.019)	(1.223)	(1.321)	(1,0)	(2.695)	(2.544)	5,6
<b>= EBITDA</b>		<b>2.635</b>	<b>3.934</b>	<b>1.989</b>	<b>10.949</b>	<b>2.360</b>	<b>2.522</b>	<b>(4,3)</b>	<b>5.025</b>	<b>4.882</b>	<b>(2,8)</b>
EBITDA margin	%	28,5	46,5	22,0	30,6	27,9	28,6	0,1p	27,6	28,3	0,7p
- Special factors affecting EBITDA		(4)	1.647	(14)	1.633	28	(32)	n.a.	0	(4)	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>2.640</b>	<b>2.288</b>	<b>2.003</b>	<b>9.316</b>	<b>2.332</b>	<b>2.553</b>	<b>(3,3)</b>	<b>5.025</b>	<b>4.885</b>	<b>(2,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	28,6	27,0	22,1	26,1	27,6	28,9	0,3p	27,6	28,3	0,7p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(4)</b>	<b>1.647</b>	<b>(14)</b>	<b>1.633</b>	<b>28</b>	<b>(32)</b>	<b>0</b>	<b>(4)</b>
- of which personnel		(4)	0	(2)	(7)	2	2	(5)	4
- of which other		0	1.647	(12)	1.640	(30)	30	5	0
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(4)</b>	<b>1.647</b>	<b>(14)</b>	<b>1.633</b>	<b>28</b>	<b>(32)</b>	<b>0</b>	<b>(4)</b>
- of which personnel		(4)	0	(2)	(7)	2	2	(5)	4
- of which other		0	1.647	(12)	1.640	(30)	30	5	0

1 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (4mn) in Q2/17, EUR 1,647mn (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17, EUR (14mn) in Q4/17, EUR 28 mn in Q1/18 and EUR (32)mn in Q2/18.

# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>69.562</b>	<b>70.731</b>	<b>72.585</b>	<b>72.585</b>	<b>74.040</b>	<b>75.619</b>	<b>8,7</b>	<b>69.562</b>	<b>75.619</b>	<b>8,7</b>	
Branded postpaid	4	36.158	36.975	38.047	38.047	39.065	40.082	10,9	36.158	40.082	10,9	
Branded prepay	4	20.293	20.519	20.668	20.668	20.876	20.967	3,3	20.293	20.967	3,3	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>56.451</b>	<b>57.494</b>	<b>58.715</b>	<b>58.715</b>	<b>59.941</b>	<b>61.049</b>	<b>8,1</b>	<b>56.451</b>	<b>61.049</b>	<b>8,1</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>13.111</b>	<b>13.237</b>	<b>13.870</b>	<b>13.870</b>	<b>14.099</b>	<b>14.570</b>	<b>11,1</b>	<b>13.111</b>	<b>14.570</b>	<b>11,1</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.333</b>	<b>1.329</b>	<b>1.854</b>	<b>5.658</b>	<b>1.433</b>	<b>1.579</b>	<b>18,5</b>	<b>2.475</b>	<b>3.012</b>	<b>21,7</b>	
Branded postpaid	('000)	817	817	1.072	3.620	1.005	1.017	24,5	1.731	2.022	16,8	
Branded prepay	('000)	94	226	149	855	199	91	(3,2)	480	290	(39,6)	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>911</b>	<b>1.043</b>	<b>1.221</b>	<b>4.475</b>	<b>1.204</b>	<b>1.108</b>	<b>21,6</b>	<b>2.211</b>	<b>2.312</b>	<b>4,6</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>422</b>	<b>286</b>	<b>633</b>	<b>1.183</b>	<b>229</b>	<b>471</b>	<b>11,6</b>	<b>264</b>	<b>700</b>	<b>n.a.</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>												
- Branded postpaid	(%)	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	(0,2p)	1,3	1,2	(0,1p)	
- Branded prepay	(%)	3,9	4,3	4,0	4,0	3,9	3,8	(0,1p)	4,0	3,9	(0,1p)	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>9.052</b>	<b>35.736</b>	<b>8.455</b>	<b>8.821</b>	<b>(4,5)</b>	<b>18.218</b>	<b>17.276</b>	<b>(5,2)</b>	
Service revenue	(€ million)	1	6.665	6.336	6.426	26.210	6.226	6.523	(2,1)	13.448	12.749	(5,2)
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>2.640</b>	<b>2.288</b>	<b>2.003</b>	<b>9.316</b>	<b>2.332</b>	<b>2.553</b>	<b>(3,3)</b>	<b>5.025</b>	<b>4.885</b>	<b>(2,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)												
(EBITDA / total revenue)	(%)	28,6	27,0	22,1	26,1	27,6	28,9	0,3p	27,6	28,3	0,7p	
EBITDA margin (adjusted for special factors)												
(EBITDA / service revenue)	(%)	39,6	36,1	31,2	35,5	37,5	39,1	(0,5p)	37,4	38,3	0,9p	
<b>ARPU</b>												
- Branded postpaid	(€)	40	37	37	39	35	36	(10,0)	41	35	(14,6)	
- Branded prepay	(€)	35	33	32	34	31	31	(11,4)	35	31	(11,4)	
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>8.463</b>	<b>1.243</b>	<b>784</b>	<b>11.932</b>	<b>1.143</b>	<b>1.353</b>	<b>(84,0)</b>	<b>9.905</b>	<b>2.495</b>	<b>(74,8)</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>1.216</b>	<b>1.225</b>	<b>774</b>	<b>1.084</b>	<b>1.280</b>	<b>5,3</b>	<b>2.625</b>	<b>2.363</b>	<b>(10,0)</b>	

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

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

2 Excluding special factors affecting EBITDA of EUR (4mn) in Q2/17, EUR 1,647mn (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17, EUR (14mn) in Q4/17, EUR 28 mn in Q1/18 and EUR (32)mn in Q2/18.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 7.247mn in Q2/17, EUR 18mn in Q3/17, EUR 10mn in Q4/17, EUR 59 mn in Q1/18 and EUR 74mn in Q2/18.

4 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 its wholesale partners offering the Lifeline program, but has excluded the Lifeline customers from the reported wholesale subscriber base resulting in a removal of 4,368 thousand and 160 thousand and reported wholesale customers as of the beginning of the second quarter of 2017 and the third quarter of 2017, respectively. No further Lifeline adjustments are expected in future periods.

For plan details see:

<https://www.t-mobile.com/cell-phone-plans>

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

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

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

# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>69.562</b>	<b>70.731</b>	<b>72.585</b>	<b>72.585</b>	<b>74.040</b>	<b>75.619</b>	<b>8,7</b>	<b>69.562</b>	<b>75.619</b>	<b>8,7</b>
Branded postpaid	('000) 4	36.158	36.975	38.047	38.047	39.065	40.082	10,9	36.158	40.082	10,9
Branded prepay	('000) 4	20.293	20.519	20.668	20.668	20.876	20.967	3,3	20.293	20.967	3,3
<b>- BRANDED</b>	('000) 4	<b>56.451</b>	<b>57.494</b>	<b>58.715</b>	<b>58.715</b>	<b>59.941</b>	<b>61.049</b>	<b>8,1</b>	<b>56.451</b>	<b>61.049</b>	<b>8,1</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000) 4	<b>13.111</b>	<b>13.237</b>	<b>13.870</b>	<b>13.870</b>	<b>14.099</b>	<b>14.570</b>	<b>11,1</b>	<b>13.111</b>	<b>14.570</b>	<b>11,1</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.333</b>	<b>1.329</b>	<b>1.854</b>	<b>5.658</b>	<b>1.433</b>	<b>1.579</b>	<b>18,5</b>	<b>2.475</b>	<b>3.012</b>	<b>21,7</b>
Branded postpaid	('000)	817	817	1.072	3.620	1.005	1.017	24,5	1.731	2.022	16,8
Branded prepay	('000)	94	226	149	855	199	91	(3,2)	480	290	(39,6)
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>911</b>	<b>1.043</b>	<b>1.221</b>	<b>4.475</b>	<b>1.204</b>	<b>1.108</b>	<b>21,6</b>	<b>2.211</b>	<b>2.312</b>	<b>4,6</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>422</b>	<b>286</b>	<b>633</b>	<b>1.183</b>	<b>229</b>	<b>471</b>	<b>11,6</b>	<b>264</b>	<b>700</b>	<b>n.a.</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>											
- Branded postpaid	(%)	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	(0,2p)	1,3	1,2	(0,1p)
- Branded prepay	(%)	3,9	4,3	4,0	4,0	3,9	3,8	(0,1p)	4,0	3,9	(0,1p)
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>10.151</b>	<b>9.939</b>	<b>10.664</b>	<b>40.316</b>	<b>10.394</b>	<b>10.510</b>	<b>3,5</b>	<b>19.714</b>	<b>20.904</b>	<b>6,0</b>
Service revenue	(USD million) 1	7.329	7.439	7.570	29.558	7.653	7.773	6,1	14.550	15.426	6,0
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million) 2	<b>2.899</b>	<b>2.680</b>	<b>2.360</b>	<b>10.479</b>	<b>2.866</b>	<b>3.046</b>	<b>5,1</b>	<b>5.439</b>	<b>5.912</b>	<b>8,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)											
(EBITDA / total revenue)	(%)	28,6	27,0	22,1	26,0	27,6	29,0	0,4p	27,6	28,3	0,7p
EBITDA margin (adjusted for special factors)											
(EBITDA / service revenue)	(%)	39,6	36,0	31,2	35,5	37,4	39,2	(0,4p)	37,4	38,3	0,9p
<b>BLENDED ARPU</b>											
- Branded postpaid	(USD)	44	44	43	44	43	43	(2,3)	44	43	(2,3)
- Branded prepay	(USD)	38	38	38	38	38	37	(2,6)	38	38	0,0
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>9.334</b>	<b>1.452</b>	<b>923</b>	<b>13.243</b>	<b>1.403</b>	<b>1.627</b>	<b>(82,6)</b>	<b>10.868</b>	<b>3.030</b>	<b>(72,1)</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million) 3	<b>1.330</b>	<b>1.429</b>	<b>913</b>	<b>5.170</b>	<b>1.330</b>	<b>1.540</b>	<b>15,8</b>	<b>2.828</b>	<b>2.870</b>	<b>1,5</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 5mn in Q2/17, USD 1,945mn (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17, USD (16mn) in Q4/17, USD 34 mn in Q1/18 and USD (39)mn in Q2/18.

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 8.004mn in Q2/17, USD 22mn in Q3/17, USD 11mn in Q4/17, USD 73 mn in Q1/18 and USD 87mn in Q2/18.

4 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 its wholesale partners offering the Lifeline program, but has excluded the Lifeline customers from the reported wholesale subscriber base resulting in a removal of 160 thousand and 4,368 thousand reported wholesale customers as of the beginning of the third quarter of 2017 and the second quarter of 2017, respectively. No further Lifeline adjustments are expected in future periods.

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

For plan details see:

<https://www.t-mobile.com/cell-phone-plans>

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

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

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



# 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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## EUROPE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>3.002</b>	<b>11.589</b>	<b>2.811</b>	<b>2.896</b>	<b>1,3</b>	<b>5.641</b>	<b>5.707</b>	<b>1,2</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.772</b>	<b>2.848</b>	<b>2.903</b>	<b>11.218</b>	<b>2.727</b>	<b>2.811</b>	<b>1,4</b>	<b>5.467</b>	<b>5.538</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>947</b>	<b>1.007</b>	<b>906</b>	<b>3.749</b>	<b>911</b>	<b>953</b>	<b>0,6</b>	<b>1.836</b>	<b>1.864</b>	<b>1,5</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	33,1	34,2	30,2	32,3	32,4	32,9	(0,2p)	32,5	32,7	0,2p
Depreciation, amortization and impairment losses	4	(557)	(558)	(624)	(2.292)	(559)	(550)	1,3	(1.110)	(1.109)	0,1
Profit (loss) from operations = EBIT	2	390	449	282	1.457	352	403	3,3	726	755	4,0
<b>CASH CAPEX</b>	<b>3</b>	<b>403</b>	<b>395</b>	<b>517</b>	<b>1.787</b>	<b>434</b>	<b>398</b>	<b>(1,2)</b>	<b>876</b>	<b>832</b>	<b>(5,0)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>3.002</b>	<b>11.589</b>	<b>2.811</b>	<b>2.896</b>	<b>1,3</b>	<b>5.641</b>	<b>5.707</b>	<b>1,2</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.772</b>	<b>2.848</b>	<b>2.903</b>	<b>11.218</b>	<b>2.727</b>	<b>2.811</b>	<b>1,4</b>	<b>5.467</b>	<b>5.538</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>913</b>	<b>959</b>	<b>870</b>	<b>3.619</b>	<b>905</b>	<b>907</b>	<b>(0,7)</b>	<b>1.791</b>	<b>1.812</b>	<b>1,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	31,9	32,6	29,0	31,2	32,2	31,3	(0,6p)	31,7	31,8	(0,1p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(557)	(558)	(1.489)	(3.157)	(559)	(550)	1,3	(1.110)	(1.109)	0,1
Profit (loss) from operations = EBIT		357	400	(620)	462	345	357	0,0	681	702	3,1
<b>CASH CAPEX</b>		<b>403</b>	<b>395</b>	<b>601</b>	<b>1.874</b>	<b>438</b>	<b>398</b>	<b>(1,2)</b>	<b>878</b>	<b>836</b>	<b>(4,8)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 33mn in Q2/17, EUR 49mn in Q3/17, EUR 36mn in Q4/17, EUR 7mn in Q1/18 and EUR 46mn in Q2/18.

2 Special factors affecting EBIT: EUR 33mn in Q2/17 (thereof EUR 33mn resulting from EBITDA), EUR 49mn in Q3/17 (thereof EUR 49mn resulting from EBITDA), EUR 902mn in Q4/17 (thereof EUR 36mn resulting from EBITDA), EUR 7mn in Q1/18 (thereof EUR 7mn resulting from EBITDA) and EUR 46mn in Q2/18 (thereof EUR 46mn resulting from EBITDA).

3 EUR 84mn in Greece in Q4/17, EUR 3mn in Albania in Q1/18 and EUR 1mn in Austria in Q1/18.

4 The Q4/17 numbers are affected by an EUR 787mn impairment in Poland.

## EUROPE

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>3.002</b>	<b>11.589</b>	<b>2.811</b>	<b>2.896</b>	<b>1,3</b>	<b>5.641</b>	<b>5.707</b>	<b>1,2</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>3.002</b>	<b>11.589</b>	<b>2.811</b>	<b>2.896</b>	<b>1,3</b>	<b>5.641</b>	<b>5.707</b>	<b>1,2</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		357	400	(620)	462	345	357	0,0	681	702	3,1
- Depreciation, amortization and impairment losses		(557)	(558)	(1.489)	(3.157)	(559)	(550)	1,3	(1.110)	(1.109)	0,1
<b>= EBITDA</b>		<b>913</b>	<b>959</b>	<b>870</b>	<b>3.619</b>	<b>905</b>	<b>907</b>	<b>(0,7)</b>	<b>1.791</b>	<b>1.812</b>	<b>1,2</b>
EBITDA margin	%	31,9	32,6	29,0	31,2	32,2	31,3	(0,6p)	31,7	31,8	(0,1p)
- Special factors affecting EBITDA		(33)	(49)	(36)	(130)	(7)	(46)	(39,4)	(45)	(52)	(15,6)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>947</b>	<b>1.007</b>	<b>906</b>	<b>3.749</b>	<b>911</b>	<b>953</b>	<b>0,6</b>	<b>1.836</b>	<b>1.864</b>	<b>1,5</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	33,1	34,2	30,2	32,3	32,4	32,9	(0,2p)	32,5	32,7	0,2p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(33)</b>	<b>(49)</b>	<b>(36)</b>	<b>(130)</b>	<b>(7)</b>	<b>(46)</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(45)</b>	<b>(52)</b>	<b>(15,6)</b>
- of which personnel		(13)	(38)	(30)	(92)	(5)	(43)	n.a.	(24)	(48)	(100,0)
- of which other		(21)	(10)	(6)	(37)	(1)	(3)	85,7	(21)	(4)	81,0
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(33)</b>	<b>(49)</b>	<b>(902)</b>	<b>(995)</b>	<b>(7)</b>	<b>(46)</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(45)</b>	<b>(52)</b>	<b>(15,6)</b>
- of which personnel		(13)	(38)	(30)	(92)	(5)	(43)	n.a.	(24)	(48)	(100,0)
- of which other		(21)	(10)	(871)	(902)	(1)	(3)	85,7	(21)	(4)	81,0

## GREECE

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

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>693</b>	<b>740</b>	<b>723</b>	<b>2.846</b>	<b>686</b>	<b>711</b>	<b>2,6</b>	<b>1.383</b>	<b>1.397</b>	<b>1,0</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>693</b>	<b>740</b>	<b>723</b>	<b>2.846</b>	<b>686</b>	<b>711</b>	<b>2,6</b>	<b>1.383</b>	<b>1.397</b>	<b>1,0</b>
- Fixed network		432	445	443	1.769	438	439	1,6	880	877	(0,3)
- Mobile communications		261	294	280	1.077	248	272	4,2	503	520	3,4
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>693</b>	<b>740</b>	<b>723</b>	<b>2.846</b>	<b>686</b>	<b>711</b>	<b>2,6</b>	<b>1.383</b>	<b>1.397</b>	<b>1,0</b>
- of which Consumer		398	414	408	1.609	393	410	3,0	787	802	1,0
- of which Business		140	138	149	560	132	142	1,4	273	274	1,9
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>273</b>	<b>303</b>	<b>293</b>	<b>1.135</b>	<b>280</b>	<b>279</b>	<b>2,2</b>	<b>539</b>	<b>559</b>	<b>3,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>39,4</b>	<b>40,9</b>	<b>40,5</b>	<b>39,9</b>	<b>40,8</b>	<b>39,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>39,0</b>	<b>40,0</b>	<b>1,0p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>123</b>	<b>113</b>	<b>241</b>	<b>580</b>	<b>84</b>	<b>113</b>	<b>(8,1)</b>	<b>225</b>	<b>197</b>	<b>(12,4)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 26mn in Q3/17, EUR -8mn in Q4/17 and EUR 36mn in Q2/18.

2 As of January 1, 2018, fixed and mobile revenues are shown without internal revenues now. Figures of the previous periods were adjusted.

# GREECE

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.539	2.536	2.547	2.547	2.551	2.552	0,5	2.539	2.552	0,5
- IP Access Lines	('000)	937	1.046	1.156	1.156	1.301	1.496	59,7	937	1.496	59,7
Broadband Customers Retail	('000) 1	1.678	1.713	1.757	1.757	1.800	1.830	9,1	1.678	1.830	9,1
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	501	515	523	523	526	523	4,4	501	523	4,4
ULLs/Wholesale PSTN Access Lines	('000)	2.111	2.111	2.117	2.117	2.127	2.134	1,1	2.111	2.134	1,1
Wholesale Broadband Access Lines	('000)	67	76	86	86	96	106	58,2	67	106	58,2
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	232	260	236	942	213	234	0,9	446	446	0,0
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					219	241	n.a.		460	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>7.737</b>	<b>7.867</b>	<b>7.981</b>	<b>7.981</b>	<b>8.053</b>	<b>8.163</b>	<b>5,5</b>	<b>7.737</b>	<b>8.163</b>	<b>5,5</b>
- contract	('000)	2.224	2.222	2.231	2.231	2.241	2.255	1,4	2.224	2.255	1,4
- prepaid	('000)	5.513	5.645	5.750	5.750	5.813	5.907	7,1	5.513	5.907	7,1
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>4</b>	<b>130</b>	<b>114</b>	<b>256</b>	<b>72</b>	<b>109</b>	<b>n.a.</b>	<b>12</b>	<b>181</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	(2)	(2)	9	13	9	15	n.a.	6	24	n.a.
- prepaid	('000)	6	132	105	243	63	95	n.a.	6	157	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	1,3	1,4	1,3	1,3	1,3	1,1	(0,2p)	1,3	1,2	(0,1p)
<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	28	25	26	22	24	(4,0)	24	23	(4,2)
- prepaid	€	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>276</b>	<b>280</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>258</b>	<b>278</b>	<b>0,7</b>	<b>270</b>	<b>268</b>	<b>(0,7)</b>
- contract	(min)	441	443	434	435	412	426	(3,4)	431	419	(2,8)

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>236</b>	<b>240</b>	<b>266</b>	<b>972</b>	<b>226</b>	<b>238</b>	<b>0,8</b>	<b>466</b>	<b>464</b>	<b>(0,4)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>236</b>	<b>240</b>	<b>266</b>	<b>972</b>	<b>226</b>	<b>238</b>	<b>0,8</b>	<b>466</b>	<b>464</b>	<b>(0,4)</b>
- Fixed network		133	131	138	528	112	122	(8,3)	260	235	(9,6)
- Mobile communications		103	109	128	444	114	116	12,6	206	230	11,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>236</b>	<b>240</b>	<b>266</b>	<b>972</b>	<b>226</b>	<b>238</b>	<b>0,8</b>	<b>466</b>	<b>464</b>	<b>(0,4)</b>
- of which Consumer		144	141	156	588	146	142	(1,4)	288	288	0,0
- of which Business		47	50	67	213	48	60	27,7	97	108	11,3
<b>EBITDA</b>	1	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>47</b>	<b>166</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>(5,1)</b>	<b>76</b>	<b>70</b>	<b>(7,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>16,5</b>	<b>17,9</b>	<b>17,7</b>	<b>17,1</b>	<b>14,6</b>	<b>15,5</b>	<b>(1,0p)</b>	<b>16,3</b>	<b>15,1</b>	<b>(1,2p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>36</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>162</b>	<b>39</b>	<b>32</b>	<b>(11,1)</b>	<b>85</b>	<b>71</b>	<b>(16,5)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 8mn in Q2/17, EUR 5mn in Q3/17, EUR 6mn in Q4/17 and EUR 1mn in Q2/18.

# ROMANIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.922	1.894	1.865	1.865	1.823	1.803	(6,2)	1.922	1.803	(6,2)
- IP Access lines	('000)	562	597	630	630	682	745	32,6	562	745	32,6
Broadband Customers Retail	('000) 1	1.141	1.139	1.134	1.134	1.124	1.117	(2,1)	1.141	1.117	(2,1)
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.471	1.473	1.470	1.470	1.464	1.463	(0,5)	1.471	1.463	(0,5)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	80	86	92	336	82	82	2,5	158	164	3,8
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					84	84	n.a.		168	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.278</b>	<b>5.231</b>	<b>5.258</b>	<b>5.258</b>	<b>5.236</b>	<b>5.282</b>	<b>0,1</b>	<b>5.278</b>	<b>5.282</b>	<b>0,1</b>
- contract	('000)	2.047	2.097	2.148	2.148	2.188	2.259	10,4	2.047	2.259	10,4
- prepaid	('000)	3.231	3.133	3.109	3.109	3.048	3.023	(6,4)	3.231	3.023	(6,4)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(149)</b>	<b>(48)</b>	<b>27</b>	<b>(464)</b>	<b>(22)</b>	<b>46</b>	<b>n.a.</b>	<b>(444)</b>	<b>24</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	23	50	51	141	40	71	n.a.	40	111	n.a.
- prepaid	('000)	(172)	(98)	(24)	(605)	(61)	(25)	85,5	(484)	(87)	82,0
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>3,6</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,4p)</b>
- contract	(%)	1,4	1,2	2,4	1,7	2,2	1,7	0,3p	1,6	2,0	0,4p
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</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	10	9	9	8	(11,1)	9	9	0,0
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>293</b>	<b>305</b>	<b>317</b>	<b>300</b>	<b>316</b>	<b>320</b>	<b>9,2</b>	<b>289</b>	<b>318</b>	<b>10,0</b>
- contract	(min)	401	410	413	406	410	411	2,5	401	411	2,5

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>454</b>	<b>463</b>	<b>476</b>	<b>1.808</b>	<b>443</b>	<b>488</b>	<b>7,5</b>	<b>869</b>	<b>931</b>	<b>7,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>454</b>	<b>463</b>	<b>476</b>	<b>1.808</b>	<b>443</b>	<b>488</b>	<b>7,5</b>	<b>869</b>	<b>931</b>	<b>7,1</b>
- Fixed network		222	211	233	865	216	250	12,6	420	466	11,0
- Mobile communications		232	252	242	943	226	238	2,6	449	464	3,3
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>454</b>	<b>463</b>	<b>476</b>	<b>1.808</b>	<b>443</b>	<b>488</b>	<b>7,5</b>	<b>869</b>	<b>931</b>	<b>7,1</b>
- of which Consumer		248	263	265	1.015	263	262	5,6	487	525	7,8
- of which Business		170	157	176	646	154	192	12,9	313	346	10,5
<b>EBITDA</b>	1	<b>141</b>	<b>168</b>	<b>127</b>	<b>545</b>	<b>121</b>	<b>143</b>	<b>1,4</b>	<b>250</b>	<b>264</b>	<b>5,6</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>31,1</b>	<b>36,3</b>	<b>26,7</b>	<b>30,1</b>	<b>27,3</b>	<b>29,3</b>	<b>(1,8p)</b>	<b>28,8</b>	<b>28,4</b>	<b>(0,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>58</b>	<b>50</b>	<b>83</b>	<b>260</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>(10,3)</b>	<b>127</b>	<b>103</b>	<b>(18,9)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q2/17, EUR 2mn in Q3/17, EUR 5mn in Q4/17, EUR 1mn in Q1/18 and EUR 2mn in Q2/18.

# HUNGARY

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.637	1.634	1.632	1.632	1.634	1.640	0,2	1.637	1.640	0,2
- IP Access Lines	('000)	1.597	1.597	1.598	1.598	1.603	1.612	0,9	1.597	1.612	0,9
Broadband Customers Retail	('000) 1	1.049	1.061	1.073	1.073	1.088	1.104	5,2	1.049	1.104	5,2
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.006	1.016	1.026	1.026	1.038	1.045	3,9	1.006	1.045	3,9
ULLs/Wholesale PSTN Access Lines	('000)	6	4	4	4	4	4	(33,3)	6	4	(33,3)
Wholesale Broadband Access Lines	('000)	33	33	32	32	31	31	(6,1)	33	31	(6,1)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	180	191	195	742	175	180	0,0	355	354	(0,3)
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					184	189	n.a.		373	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.390</b>	<b>5.401</b>	<b>5.293</b>	<b>5.293</b>	<b>5.298</b>	<b>5.306</b>	<b>(1,6)</b>	<b>5.390</b>	<b>5.306</b>	<b>(1,6)</b>
- contract	('000)	3.327	3.382	3.415	3.415	3.434	3.481	4,6	3.327	3.481	4,6
- prepaid	('000)	2.063	2.019	1.878	1.878	1.864	1.825	(11,5)	2.063	1.825	(11,5)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>86</b>	<b>11</b>	<b>(108)</b>	<b>(39)</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>(90,7)</b>	<b>58</b>	<b>13</b>	<b>(77,6)</b>
- contract	('000)	139	55	33	260	19	47	(66,2)	172	66	(61,6)
- prepaid	('000)	(53)	(45)	(140)	(299)	(14)	(39)	26,4	(114)	(53)	53,5
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>2,0</b>	<b>1,5</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,0p	0,7	0,7	0,0p
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	16	17	17	17	15	15	(6,3)	16	15	(6,3)
- prepaid	€	4	3	4	3	3	3	(25,0)	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>212</b>	<b>209</b>	<b>203</b>	<b>206</b>	<b>200</b>	<b>226</b>	<b>6,6</b>	<b>206</b>	<b>222</b>	<b>7,8</b>
- contract	(min)	307	298	280	296	273	310	1,0	304	305	0,3

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# POLAND

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

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>378</b>	<b>376</b>	<b>392</b>	<b>1.509</b>	<b>375</b>	<b>368</b>	<b>(2,6)</b>	<b>742</b>	<b>743</b>	<b>0,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>378</b>	<b>376</b>	<b>392</b>	<b>1.509</b>	<b>375</b>	<b>368</b>	<b>(2,6)</b>	<b>742</b>	<b>743</b>	<b>0,1</b>
- Fixed network		25	27	29	105	27	27	8,0	50	55	10,0
- Mobile communications		352	349	363	1.403	348	340	(3,4)	692	687	(0,7)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>378</b>	<b>376</b>	<b>392</b>	<b>1.509</b>	<b>375</b>	<b>368</b>	<b>(2,6)</b>	<b>742</b>	<b>743</b>	<b>0,1</b>
- of which Consumer		207	208	213	834	211	204	(1,4)	413	415	0,5
- of which Business		129	124	133	508	127	122	(5,4)	251	249	(0,8)
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>125</b>	<b>88</b>	<b>106</b>	<b>419</b>	<b>96</b>	<b>101</b>	<b>(19,2)</b>	<b>224</b>	<b>197</b>	<b>(12,1)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	<b>%</b>	<b>33,1</b>	<b>23,4</b>	<b>27,0</b>	<b>27,8</b>	<b>25,6</b>	<b>27,4</b>	<b>(5,7p)</b>	<b>30,2</b>	<b>26,5</b>	<b>(3,7p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>34</b>	<b>45</b>	<b>48</b>	<b>203</b>	<b>59</b>	<b>50</b>	<b>47,1</b>	<b>111</b>	<b>109</b>	<b>(1,8)</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/17, EUR 1mn in Q3/17, EUR 1mn in Q4/17 and EUR 1mn in Q1/18.

2 The business of T-Systems Polska Sp. z o.o., which was previously organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, is disclosed under the Europe operating segment as of September 1, 2017. Figures for prior periods were not adjusted.

# POLAND

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	31	29	32	32	27	26	(16,1)	31	26	(16,1)
- IP Accesslines	('000)	1	1	2	2	2	1	0,0	1	1	0,0
Broadband Customers Retail	('000) 1	28	27	25	25	23	23	(17,9)	28	23	(17,9)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	227	224	230	899	223	220	(3,1)	445	443	(0,4)
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					219	215	n.a.		434	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>10.251</b>	<b>10.297</b>	<b>10.454</b>	<b>10.454</b>	<b>10.509</b>	<b>10.609</b>	<b>3,5</b>	<b>10.251</b>	<b>10.609</b>	<b>3,5</b>
- contract	('000)	6.741	6.797	6.921	6.921	6.990	7.068	4,9	6.741	7.068	4,9
- prepaid	('000)	3.510	3.500	3.533	3.533	3.519	3.541	0,9	3.510	3.541	0,9
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>21</b>	<b>46</b>	<b>156</b>	<b>(180)</b>	<b>56</b>	<b>100</b>	<b>n.a.</b>	<b>(383)</b>	<b>155</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	45	56	124	309	69	78	73,3	129	147	14,0
- prepaid	('000)	(24)	(10)	33	(490)	(14)	22	n.a.	(513)	8	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>2,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,7p)</b>	<b>2,6</b>	<b>1,4</b>	<b>(1,2p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9	(0,2p)	1,2	1,0	(0,2p)
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	10	9	10	10	9	9	(10,0)	10	9	(10,0)
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>248</b>	<b>258</b>	<b>269</b>	<b>255</b>	<b>260</b>	<b>253</b>	<b>2,0</b>	<b>247</b>	<b>256</b>	<b>3,6</b>
- contract	(min)	330	340	356	342	344	333	0,9	335	338	0,9

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>248</b>	<b>255</b>	<b>271</b>	<b>1.011</b>	<b>254</b>	<b>258</b>	<b>4,0</b>	<b>485</b>	<b>512</b>	<b>5,6</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>248</b>	<b>255</b>	<b>271</b>	<b>1.011</b>	<b>254</b>	<b>258</b>	<b>4,0</b>	<b>485</b>	<b>512</b>	<b>5,6</b>
- Fixed network		59	61	68	241	57	59	0,0	113	117	3,5
- Mobile communications		189	195	203	770	197	199	5,3	372	396	6,5
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>248</b>	<b>255</b>	<b>271</b>	<b>1.011</b>	<b>254</b>	<b>258</b>	<b>4,0</b>	<b>485</b>	<b>512</b>	<b>5,6</b>
- of which Consumer		121	127	134	499	128	131	8,3	238	259	8,8
- of which Business		111	112	122	449	111	114	2,7	215	224	4,2
<b>EBITDA</b>	1	<b>100</b>	<b>101</b>	<b>105</b>	<b>406</b>	<b>111</b>	<b>107</b>	<b>7,0</b>	<b>200</b>	<b>219</b>	<b>9,5</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>40,3</b>	<b>39,6</b>	<b>38,7</b>	<b>40,2</b>	<b>43,7</b>	<b>41,5</b>	<b>1,2p</b>	<b>41,2</b>	<b>42,8</b>	<b>1,6p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>28</b>	<b>25</b>	<b>32</b>	<b>121</b>	<b>42</b>	<b>29</b>	<b>3,6</b>	<b>64</b>	<b>71</b>	<b>10,9</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/17, EUR 1mn in Q3/17, EUR 19mn in Q4/17, EUR 1mn in Q1/18 and EUR 1mn in Q2/18.

# CZECH REPUBLIC

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	146	153	197	197	220	248	69,9	146	248	69,9
- IP Access Lines	('000)	133	141	185	185	209	237	78,2	133	237	78,2
Broadband Customers Retail	('000) 1,2	153	163	176	176	189	208	35,9	153	208	35,9
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	19	25	37	37	47	57	n.a.	19	57	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN Access Lines	('000)	6	6	6	6	5	5	(16,7)	6	5	(16,7)
Wholesale Broadband Access Lines	('000)	2	2	2	2	0	0	(100,0)	2	0	(100,0)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	177	183	185	715	197	183	3,4	346	361	4,3
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					181	186	n.a.		367	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>6.155</b>	<b>6.176</b>	<b>6.176</b>	<b>6.176</b>	<b>6.156</b>	<b>6.174</b>	<b>0,3</b>	<b>6.155</b>	<b>6.174</b>	<b>0,3</b>
- contract	('000)	3.790	3.819	3.854	3.854	3.885	3.932	3,7	3.790	3.932	3,7
- prepaid	('000)	2.365	2.358	2.323	2.323	2.272	2.242	(5,2)	2.365	2.242	(5,2)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>58</b>	<b>21</b>	<b>0</b>	<b>128</b>	<b>(20)</b>	<b>18</b>	<b>(69,0)</b>	<b>107</b>	<b>(2)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	55	29	35	167	31	47	(14,5)	104	79	(24,0)
- prepaid	('000)	4	(8)	(35)	(39)	(51)	(29)	n.a.	3	(81)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,0p	0,5	0,5	0,0p
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11,1</b>
- contract	€	13	14	14	13	13	13	0,0	13	13	0,0
- prepaid	€	4	4	4	4	4	4	0,0	4	4	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>159</b>	<b>155</b>	<b>162</b>	<b>158</b>	<b>153</b>	<b>162</b>	<b>1,9</b>	<b>159</b>	<b>157</b>	<b>(1,3)</b>
- contract	(min)	230	221	231	228	215	227	(1,3)	230	221	(3,9)

1 The Q2/17 and Q3/17 numbers have been influenced by technical issues which have been resolved in Q4/17.

2 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>231</b>	<b>259</b>	<b>241</b>	<b>955</b>	<b>222</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>455</b>	<b>456</b>	<b>0,2</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>231</b>	<b>259</b>	<b>241</b>	<b>955</b>	<b>222</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>455</b>	<b>456</b>	<b>0,2</b>
- Fixed network		134	144	141	554	129	132	(1,5)	268	260	(3,0)
- Mobile communications		97	114	99	400	93	102	5,2	187	196	4,8
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>231</b>	<b>259</b>	<b>241</b>	<b>955</b>	<b>222</b>	<b>233</b>	<b>0,9</b>	<b>455</b>	<b>456</b>	<b>0,2</b>
- of which Consumer		124	125	123	493	118	121	(2,4)	244	239	(2,0)
- of which Business		73	81	82	306	70	74	1,4	143	144	0,7
<b>EBITDA</b>	1	<b>96</b>	<b>108</b>	<b>98</b>	<b>386</b>	<b>85</b>	<b>98</b>	<b>2,1</b>	<b>180</b>	<b>184</b>	<b>2,2</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>41,6</b>	<b>41,7</b>	<b>40,7</b>	<b>40,4</b>	<b>38,3</b>	<b>42,1</b>	<b>0,5p</b>	<b>39,6</b>	<b>40,4</b>	<b>0,8p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>48</b>	<b>50</b>	<b>41</b>	<b>173</b>	<b>47</b>	<b>38</b>	<b>(20,8)</b>	<b>82</b>	<b>84</b>	<b>2,4</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 2mn in Q2/17, EUR 7mn in Q3/17, EUR 6mn in Q4/17, EUR 3mn in Q1/18 and EUR 1mn in Q2/18.

# CROATIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	986	974	967	967	959	952	(3,4)	986	952	(3,4)
- IP Access Lines	('000)	985	974	967	967	959	952	(3,4)	985	952	(3,4)
Broadband Customers Retail	('000) 1	624	624	624	624	620	621	(0,5)	624	621	(0,5)
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	411	413	417	417	415	415	1,0	411	415	1,0
ULLs/Wholesale PSTN Access Lines	('000)	140	135	135	135	131	128	(8,6)	140	128	(8,6)
Wholesale Broadband Access Lines	('000)	142	136	131	131	130	129	(9,2)	142	129	(9,2)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	75	91	71	306	62	69	(8,0)	144	131	(9,0)
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					70	79	n.a.		149	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.237</b>	<b>2.297</b>	<b>2.244</b>	<b>2.244</b>	<b>2.229</b>	<b>2.268</b>	<b>1,4</b>	<b>2.237</b>	<b>2.268</b>	<b>1,4</b>
- contract	('000)	1.206	1.222	1.260	1.260	1.271	1.287	6,7	1.206	1.287	6,7
- prepaid	('000)	1.030	1.075	985	985	958	981	(4,8)	1.030	981	(4,8)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>27</b>	<b>60</b>	<b>(52)</b>	<b>10</b>	<b>(15)</b>	<b>39</b>	<b>44,4</b>	<b>3</b>	<b>24</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	41	16	38	101	11	16	(61,0)	47	28	(40,4)
- prepaid	('000)	(15)	44	(90)	(91)	(26)	23	n.a.	(45)	(3)	93,3
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,5</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1	0,9	(0,1p)	1,1	1,0	(0,1p)
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	€	16	20	15	16	12	13	(18,8)	15	13	(13,3)
- prepaid	€	6	6	6	6	6	6	0,0	6	6	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>219</b>	<b>221</b>	<b>216</b>	<b>216</b>	<b>220</b>	<b>232</b>	<b>5,9</b>	<b>214</b>	<b>226</b>	<b>5,6</b>
- contract	(min)	282	282	270	276	268	285	1,1	276	277	0,4

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>185</b>	<b>186</b>	<b>194</b>	<b>748</b>	<b>181</b>	<b>185</b>	<b>0,0</b>	<b>368</b>	<b>366</b>	<b>(0,5)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>185</b>	<b>186</b>	<b>194</b>	<b>748</b>	<b>181</b>	<b>185</b>	<b>0,0</b>	<b>368</b>	<b>366</b>	<b>(0,5)</b>
- Fixed network		94	93	101	379	92	96	2,1	184	188	2,2
- Mobile communications		92	93	92	369	88	89	(3,3)	184	178	(3,3)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>185</b>	<b>186</b>	<b>194</b>	<b>748</b>	<b>181</b>	<b>185</b>	<b>0,0</b>	<b>368</b>	<b>366</b>	<b>(0,5)</b>
- of which Consumer		99	101	103	401	101	104	5,1	197	205	4,1
- of which Business		70	69	78	286	69	72	2,9	139	141	1,4
<b>EBITDA</b>	1	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>71</b>	<b>315</b>	<b>80</b>	<b>78</b>	<b>(3,7)</b>	<b>158</b>	<b>158</b>	<b>0,0</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>43,8</b>	<b>46,2</b>	<b>36,6</b>	<b>42,1</b>	<b>44,2</b>	<b>42,2</b>	<b>(1,6p)</b>	<b>42,9</b>	<b>43,2</b>	<b>0,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>32</b>	<b>26</b>	<b>32</b>	<b>127</b>	<b>45</b>	<b>32</b>	<b>0,0</b>	<b>69</b>	<b>77</b>	<b>11,6</b>

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

# SLOVAKIA

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	855	855	858	858	860	859	0,5	855	859	0,5
- IP Access Lines	('000)	855	855	858	858	860	859	0,5	855	859	0,5
Broadband Customers Retail	('000) 1	498	506	516	516	525	532	6,8	498	532	6,8
TV Customers (IPTV, SAT, Cable)	('000)	574	581	592	592	600	605	5,4	574	605	5,4
Wholesale Broadband Access Lines	('000)	123	121	117	117	111	109	(11,4)	123	109	(11,4)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	82	85	84	334	71	73	(11,0)	165	144	(12,7)
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					83	85	n.a.		168	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.235</b>	<b>2.245</b>	<b>2.243</b>	<b>2.243</b>	<b>2.282</b>	<b>2.320</b>	<b>3,8</b>	<b>2.235</b>	<b>2.320</b>	<b>3,8</b>
- contract	('000)	1.410	1.428	1.445	1.445	1.453	1.482	5,1	1.410	1.482	5,1
- prepaid	('000)	825	817	799	799	829	838	1,6	825	838	1,6
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>(2)</b>	<b>18</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>n.a.</b>	<b>10</b>	<b>77</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	12	18	16	(33)	9	28	n.a.	(68)	38	n.a.
- prepaid	('000)	(7)	(8)	(18)	52	31	9	n.a.	78	39	(50,0)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1p</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>0,0p</b>
- contract	(%)	0,7	0,7	0,9	1,3	0,9	0,7	0,0p	1,8	0,8	(1,0p)
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>(33,3)</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	€	18	18	18	18	15	11	(38,9)	18	14	(22,2)
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>179</b>	<b>171</b>	<b>139</b>	<b>167</b>	<b>179</b>	<b>181</b>	<b>1,1</b>	<b>179</b>	<b>180</b>	<b>0,6</b>
- contract	(min)	251	240	203	234	246	250	(0,4)	247	248	0,4

1 As of Q2/18 we show broadband customers retail instead of broadband accesses retail (based on the technology view) which have previously been reported. Figures of the previous periods were adjusted.

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 €	Q3 2017 €	Q4 2017 €	FY 2017 €	Q1 2018 €	Q2 2018 €	Change %	H1 2017 €	H1 2018 €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>215</b>	<b>222</b>	<b>234</b>	<b>900</b>	<b>218</b>	<b>214</b>	<b>(0,5)</b>	<b>443</b>	<b>432</b>	<b>(2,5)</b>
- of which Consumer		151	155	164	631	149	146	(3,3)	313	295	(5,8)
- of which Business		39	40	40	158	39	39	0,0	78	78	0,0
<b>EBITDA</b>		<b>69</b>	<b>73</b>	<b>35</b>	<b>266</b>	<b>76</b>	<b>68</b>	<b>(1,4)</b>	<b>158</b>	<b>144</b>	<b>(8,9)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>32,1</b>	<b>32,9</b>	<b>15,0</b>	<b>29,6</b>	<b>34,9</b>	<b>31,8</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>35,7</b>	<b>33,3</b>	<b>(2,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>30</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>157</b>	<b>54</b>	<b>41</b>	<b>36,7</b>	<b>75</b>	<b>95</b>	<b>26,7</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	185	196	195	777	168	168	(9,2)	386	336	(13,0)
Service revenue EXCL. IFRS 15	(€)					189	188	n.a.		377	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	('000)	<b>4.984</b>	<b>5.201</b>	<b>5.702</b>	<b>5.702</b>	<b>6.071</b>	<b>6.441</b>	<b>29,2</b>	<b>4.984</b>	<b>6.441</b>	<b>29,2</b>
- contract	('000)	3.240	3.271	3.308	3.308	3.314	3.329	2,7	3.240	3.329	2,7
- prepaid	('000)	1.744	1.930	2.394	2.394	2.757	3.112	78,4	1.744	3.112	78,4
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>271</b>	<b>217</b>	<b>501</b>	<b>1.092</b>	<b>369</b>	<b>370</b>	<b>36,5</b>	<b>373</b>	<b>739</b>	<b>98,1</b>
- contract	('000)	46	30	37	115	6	15	(67,4)	48	21	(56,3)
- prepaid	('000)	226	187	464	976	363	355	57,1	326	718	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	(%)	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	2,5	3,0	2,7	2,7	2,7	2,6	0,1p	2,6	2,6	0,0p
<b>ARPU</b>	€	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>(30,8)</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>(35,7)</b>
- contract	€	18	19	18	19	16	16	(11,1)	19	16	(15,8)
- prepaid	€	3	3	2	3	2	1	(66,7)	3	2	(33,3)
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	(min)	<b>166</b>	<b>161</b>	<b>156</b>	<b>164</b>	<b>145</b>	<b>136</b>	<b>(18,1)</b>	<b>170</b>	<b>140</b>	<b>(17,6)</b>
- contract	(min)	199	190	199	198	197	194	(2,5)	202	195	(3,5)



# 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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>1.819</b>	<b>6.918</b>	<b>1.665</b>	<b>1.674</b>	<b>(0,8)</b>	<b>3.392</b>	<b>3.339</b>	<b>(1,6)</b>
International Revenue		477	455	475	1.889	437	450	(5,7)	959	886	(7,6)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.349</b>	<b>1.352</b>	<b>1.435</b>	<b>5.504</b>	<b>1.332</b>	<b>1.319</b>	<b>(2,2)</b>	<b>2.717</b>	<b>2.651</b>	<b>(2,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>136</b>	<b>131</b>	<b>147</b>	<b>509</b>	<b>57</b>	<b>121</b>	<b>(11,0)</b>	<b>232</b>	<b>179</b>	<b>(22,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	8,1	7,7	8,1	7,4	3,4	7,2	(0,9p)	6,8	5,4	(1,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(95)	(93)	(102)	(387)	(95)	(99)	(4,2)	(193)	(194)	(0,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		41	38	45	121	(38)	23	(43,9)	39	(15)	n.a.
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>	<b>1,7</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1,4</b>	<b>(1,0p)</b>	<b>1,1</b>	<b>0,4</b>	<b>(0,7p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>		<b>91</b>	<b>87</b>	<b>120</b>	<b>383</b>	<b>83</b>	<b>182</b>	<b>100,0</b>	<b>177</b>	<b>265</b>	<b>49,7</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.295</b>	<b>1.366</b>	<b>1.305</b>	<b>5.241</b>	<b>1.506</b>	<b>1.842</b>	<b>42,2</b>	<b>2.569</b>	<b>3.348</b>	<b>30,3</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>1.819</b>	<b>6.918</b>	<b>1.665</b>	<b>1.674</b>	<b>(0,8)</b>	<b>3.392</b>	<b>3.339</b>	<b>(1,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.349</b>	<b>1.352</b>	<b>1.435</b>	<b>5.504</b>	<b>1.332</b>	<b>1.319</b>	<b>(2,2)</b>	<b>2.717</b>	<b>2.651</b>	<b>(2,4)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>97</b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>280</b>	<b>19</b>	<b>71</b>	<b>(26,8)</b>	<b>158</b>	<b>90</b>	<b>(43,0)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	5,7	3,3	3,6	4,0	1,1	4,2	(1,5p)	4,7	2,7	(2,0p)
Depreciation, amortization and impairment losses	2	(97)	(1.338)	(103)	(1.636)	(95)	(99)	(2,1)	(195)	(194)	0,5
Profit (loss) from operations = EBIT	2	0	(1.282)	(37)	(1.356)	(76)	(28)	n.a.	(37)	(104)	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>91</b>	<b>87</b>	<b>120</b>	<b>383</b>	<b>83</b>	<b>182</b>	<b>100,0</b>	<b>177</b>	<b>265</b>	<b>49,7</b>

<sup>1</sup> The business of T-Systems Polska Sp. z o.o., which was previously organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, is disclosed under the Europe operating segment as of September 1, 2017. Figures for prior periods were not adjusted.

<sup>2</sup> Q3/2017: Impairment Goodwill T-Systems Market Unit (1.2 bn. €)

## SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>1.819</b>	<b>6.918</b>	<b>1.665</b>	<b>1.674</b>	<b>(0,8)</b>	<b>3.392</b>	<b>3.339</b>	<b>(1,6)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT	2	0	(1.282)	(37)	(1.356)	(76)	(28)	n.a.	(37)	(104)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses	2	(97)	(1.338)	(103)	(1.636)	(95)	(99)	(2,1)	(195)	(194)	0,5
<b>= EBITDA</b>		<b>97</b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>280</b>	<b>19</b>	<b>71</b>	<b>(26,8)</b>	<b>158</b>	<b>90</b>	<b>(43,0)</b>
EBITDA margin	%	5,7	3,3	3,6	4,0	1,1	4,2	(1,5p)	4,7	2,7	(2,0p)
- Special factors affecting EBITDA		(39)	(74)	(80)	(229)	(38)	(51)	(30,8)	(74)	(89)	(20,3)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>136</b>	<b>131</b>	<b>147</b>	<b>509</b>	<b>57</b>	<b>121</b>	<b>(11,0)</b>	<b>232</b>	<b>179</b>	<b>(22,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	8,1	7,7	8,1	7,4	3,4	7,2	(0,9p)	6,8	5,4	(1,4p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(39)</b>	<b>(74)</b>	<b>(80)</b>	<b>(229)</b>	<b>(38)</b>	<b>(51)</b>	<b>(30,8)</b>	<b>(74)</b>	<b>(89)</b>	<b>(20,3)</b>
- of which personnel		(18)	(54)	(46)	(132)	(24)	(28)	(55,6)	(32)	(52)	(62,5)
- of which other		(21)	(20)	(34)	(97)	(14)	(23)	(9,5)	(42)	(37)	11,9
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	2	<b>(42)</b>	<b>(1.319)</b>	<b>(82)</b>	<b>(1.477)</b>	<b>(38)</b>	<b>(51)</b>	<b>(21,4)</b>	<b>(76)</b>	<b>(89)</b>	<b>(17,1)</b>
- of which personnel		(18)	(54)	(46)	(132)	(24)	(28)	(55,6)	(32)	(52)	(62,5)
- of which other	2	(23)	(1.265)	(35)	(1.345)	(14)	(23)	0,0	(44)	(37)	15,9

1 The business of T-Systems Polska Sp. z o.o., which was previously organizationally assigned to the Systems Solutions operating segment, is disclosed under the Europe operating segment as of September 1, 2017. Figures for prior periods were not adjusted.

2 Q3/2017: Impairment Goodwill T-Systems Market Unit (1.2 bn. €)



# 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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## GROUP DEVELOPMENT

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>562</b>	<b>545</b>	<b>561</b>	<b>2.263</b>	<b>528</b>	<b>535</b>	<b>(4,8)</b>	<b>1.157</b>	<b>1.063</b>	<b>(8,1)</b>
Netherlands		345	327	342	1.355	309	318	(7,8)	687	627	(8,7)
DFMG		213	217	217	864	218	217	1,9	430	435	1,2
Other		4	1	2	44	0	0	(100,0)	40	0	(100,0)
<b>EBITDA</b>		<b>236</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>915</b>	<b>231</b>	<b>233</b>	<b>(1,3)</b>	<b>475</b>	<b>464</b>	<b>(2,3)</b>
Netherlands		119	98	94	421	108	109	(8,4)	229	217	(5,2)
DFMG		126	126	133	510	130	131	4,0	250	261	4,4
Other		(9)	(4)	(7)	(16)	(7)	(7)	22,2	(4)	(14)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	42,0	40,4	39,2	40,4	43,8	43,6	1,6p	41,1	43,7	2,6p
Depreciation, amortization and impairment losses		(71)	(72)	(89)	(304)	(78)	(80)	12,7	(143)	(158)	10,5
Profit (loss) from operations = EBIT		165	148	131	611	153	153	(7,3)	332	306	(7,8)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>57</b>	<b>76</b>	<b>76</b>	<b>290</b>	<b>85</b>	<b>56</b>	<b>(1,8)</b>	<b>138</b>	<b>141</b>	<b>2,2</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>562</b>	<b>545</b>	<b>561</b>	<b>2.263</b>	<b>528</b>	<b>535</b>	<b>(4,8)</b>	<b>1.157</b>	<b>1.063</b>	<b>(8,1)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>415</b>	<b>394</b>	<b>408</b>	<b>1.660</b>	<b>376</b>	<b>384</b>	<b>(7,5)</b>	<b>858</b>	<b>760</b>	<b>(11,4)</b>
<b>EBITDA</b>	1,2	<b>460</b>	<b>415</b>	<b>176</b>	<b>1.808</b>	<b>227</b>	<b>228</b>	<b>(50,4)</b>	<b>1.217</b>	<b>455</b>	<b>(62,6)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(71)	(72)	(89)	(304)	(78)	(80)	(12,7)	(143)	(158)	(10,5)
Profit (loss) from operations = EBIT		388	343	87	1.504	148	149	(61,6)	1.074	297	(72,3)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>57</b>	<b>76</b>	<b>76</b>	<b>290</b>	<b>85</b>	<b>56</b>	<b>(1,8)</b>	<b>138</b>	<b>141</b>	<b>2,2</b>

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

2 Q3/17: Income from settlement agreement with BT.

## GROUP DEVELOPMENT

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>562</b>	<b>545</b>	<b>561</b>	<b>2.263</b>	<b>528</b>	<b>535</b>	<b>(4,8)</b>	<b>1.157</b>	<b>1.063</b>	<b>(8,1)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		388	343	87	1.504	148	149	(61,6)	1.074	297	(72,3)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(71)	(72)	(89)	(304)	(78)	(80)	(12,7)	(143)	(158)	(10,5)
<b>= EBITDA</b>		<b>460</b>	<b>415</b>	<b>176</b>	<b>1.808</b>	<b>227</b>	<b>228</b>	<b>(50,4)</b>	<b>1.217</b>	<b>455</b>	<b>(62,6)</b>
EBITDA margin	%	81,9	76,1	31,4	79,9	43,0	42,6	(39,9p)	n.a.	42,8	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		223	195	(44)	893	(5)	(5)	n.a.	742	(9)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>236</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>915</b>	<b>231</b>	<b>233</b>	<b>(1,3)</b>	<b>475</b>	<b>464</b>	<b>(2,3)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	42,0	40,4	39,2	40,4	43,8	43,6	1,6p	41,1	43,7	2,6p

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

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>223</b>	<b>195</b>	<b>(44)</b>	<b>893</b>	<b>(5)</b>	<b>(5)</b>	<b>n.a.</b>	<b>742</b>	<b>(9)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(1)	(1)	(3)	1	(2)	(2)	(100,0)	4	(3)	n.a.
- of which other		224	196	(41)	892	(3)	(3)	n.a.	738	(6)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>223</b>	<b>195</b>	<b>(44)</b>	<b>893</b>	<b>(5)</b>	<b>(5)</b>	<b>n.a.</b>	<b>742</b>	<b>(9)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(1)	(1)	(3)	1	(2)	(2)	(100,0)	4	(3)	n.a.
- of which other		224	196	(41)	892	(3)	(3)	n.a.	738	(6)	n.a.

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

2 Q3/17: Income from settlement agreement with BT.

## NETHERLANDS

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>345</b>	<b>327</b>	<b>342</b>	<b>1.355</b>	<b>309</b>	<b>318</b>	<b>(7,8)</b>	<b>687</b>	<b>627</b>	<b>(8,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>345</b>	<b>327</b>	<b>342</b>	<b>1.355</b>	<b>309</b>	<b>318</b>	<b>(7,8)</b>	<b>687</b>	<b>627</b>	<b>(8,7)</b>
- Fixed network		22	23	23	89	23	24	9,1	44	47	6,8
- Mobile communications		323	304	319	1.266	286	294	(9,0)	643	580	(9,8)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>345</b>	<b>327</b>	<b>342</b>	<b>1.355</b>	<b>309</b>	<b>318</b>	<b>(7,8)</b>	<b>687</b>	<b>627</b>	<b>(8,7)</b>
- of which Consumer		229	210	223	786	201	218	(4,8)	457	419	(8,3)
- of which Business		64	59	65	252	59	61	(4,7)	127	120	(5,5)
<b>EBITDA</b>		<b>119</b>	<b>98</b>	<b>94</b>	<b>421</b>	<b>108</b>	<b>109</b>	<b>(8,4)</b>	<b>229</b>	<b>217</b>	<b>(5,2)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>34,5</b>	<b>30,0</b>	<b>27,5</b>	<b>31,1</b>	<b>35,0</b>	<b>34,3</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>33,3</b>	<b>34,6</b>	<b>1,3p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>36</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>172</b>	<b>57</b>	<b>35</b>	<b>(2,8)</b>	<b>77</b>	<b>92</b>	<b>19,5</b>

# NETHERLANDS OPERATIONALS

	Note	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017	Q1 2018	Q2 2018	Change %	H1 2017	H1 2018	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	184	188	191	191	198	210	14,2	184	210	14,2
- IP	('000)	184	188	191	191	198	210	14,2	184	210	14,2
Broadband Customers	('000)	184	188	191	191	198	210	14,2	184	210	14,2
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€ million)	228	220	213	888	193	194	(14,9)	454	387	(14,8)
Service Revenues EXCL. IFRS 15	(€ million)					207	207	n.a.		413	n.a.
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>3.830</b>	<b>3.876</b>	<b>3.850</b>	<b>3.850</b>	<b>3.905</b>	<b>3.967</b>	<b>3,6</b>	<b>3.830</b>	<b>3.967</b>	<b>3,6</b>
- contract	('000)	3.112	3.178	3.254	3.254	3.337	3.424	10,0	3.112	3.424	10,0
- prepaid	('000)	719	698	596	596	568	543	(24,5)	719	543	(24,5)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>41</b>	<b>45</b>	<b>(26)</b>	<b>104</b>	<b>55</b>	<b>62</b>	<b>51,2</b>	<b>84</b>	<b>117</b>	<b>39,3</b>
- contract	('000)	61	66	77	272	83	87	42,6	130	170	30,8
- prepaid	('000)	(19)	(20)	(102)	(168)	(28)	(25)	31,6	(45)	(53)	17,8
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>2,0</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1p</b>
- contract	(%)	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,0p	0,9	1,0	0,1p
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>(18,1)</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>(18,0)</b>
- contract	€	23	22	20	22	19	19	(19,3)	24	19	(22,3)
- prepaid	€	3	3	4	4	4	4	22,5	4	4	(10,3)
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>189</b>	<b>192</b>	<b>216</b>	<b>263</b>	<b>219</b>	<b>221</b>	<b>16,9</b>	<b>189</b>	<b>220</b>	<b>16,4</b>
- contract	(min)	226	228	251	309	250	249	10,3	227	249	9,7



# 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 & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

## UNITED STATES

Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

## EUROPE

Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

## SYSTEMS SOLUTIONS

Financials	70
EBITDA reconciliation	71

## GROUP DEVELOPMENT

Financials	74
EBITDA reconciliation	76
Netherlands	77

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>785</b>	<b>741</b>	<b>674</b>	<b>2.935</b>	<b>651</b>	<b>767</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1.521</b>	<b>1.418</b>	<b>(6,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>83</b>	<b>52</b>	<b>55</b>	<b>278</b>	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>(48,2)</b>	<b>171</b>	<b>91</b>	<b>(46,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(76)</b>	<b>(102)</b>	<b>(370)</b>	<b>(661)</b>	<b>(70)</b>	<b>41</b>	<b>n.a.</b>	<b>(189)</b>	<b>(29)</b>	<b>84,7</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(9,7)	(13,8)	(54,9)	(22,5)	(10,8)	5,3	15,0p	(12,4)	(2,0)	10,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(159)	(158)	(657)	(162)	(269)	(40,1)	(341)	(431)	(26,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		(268)	(261)	(528)	(1.318)	(232)	(227)	15,3	(529)	(459)	13,2
<b>CASH CAPEX</b>		<b>239</b>	<b>231</b>	<b>294</b>	<b>1.005</b>	<b>248</b>	<b>247</b>	<b>3,3</b>	<b>481</b>	<b>495</b>	<b>2,9</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>785</b>	<b>741</b>	<b>674</b>	<b>2.935</b>	<b>651</b>	<b>767</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1.521</b>	<b>1.418</b>	<b>(6,8)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>83</b>	<b>52</b>	<b>55</b>	<b>278</b>	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>(48,2)</b>	<b>171</b>	<b>91</b>	<b>(46,8)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(76)</b>	<b>(148)</b>	<b>(428)</b>	<b>(780)</b>	<b>(162)</b>	<b>(12)</b>	<b>84,2</b>	<b>(204)</b>	<b>(174)</b>	<b>14,7</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(9,7)	(20,0)	(63,5)	(26,6)	(24,9)	(1,6)	8,1p	(13,4)	(12,3)	1,1p
Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(159)	(158)	(657)	(162)	(269)	(40,1)	(341)	(431)	(26,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		(268)	(307)	(586)	(1.437)	(324)	(281)	(4,9)	(544)	(605)	(11,2)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>239</b>	<b>231</b>	<b>294</b>	<b>1.005</b>	<b>248</b>	<b>247</b>	<b>3,3</b>	<b>481</b>	<b>495</b>	<b>2,9</b>

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>785</b>	<b>741</b>	<b>674</b>	<b>2.935</b>	<b>651</b>	<b>767</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1.521</b>	<b>1.418</b>	<b>(6,8)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(268)	(307)	(586)	(1.437)	(324)	(281)	(4,9)	(544)	(605)	(11,2)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(192)	(159)	(158)	(657)	(162)	(269)	(40,1)	(341)	(431)	(26,4)
<b>= EBITDA</b>		<b>(76)</b>	<b>(148)</b>	<b>(428)</b>	<b>(780)</b>	<b>(162)</b>	<b>(12)</b>	<b>84,2</b>	<b>(204)</b>	<b>(174)</b>	<b>14,7</b>
EBITDA margin	%	(9,7)	(20,0)	(63,5)	(26,6)	(24,9)	(1,6)	8,1p	(13,4)	(12,3)	1,1p
- Special factors affecting EBITDA		1	(46)	(58)	(119)	(92)	(54)	n.a.	(15)	(146)	n.a.
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(76)</b>	<b>(102)</b>	<b>(370)</b>	<b>(661)</b>	<b>(70)</b>	<b>41</b>	<b>n.a.</b>	<b>(189)</b>	<b>(29)</b>	<b>84,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(9,7)	(13,8)	(54,9)	(22,5)	(10,8)	5,3	15,0p	(12,4)	(2,0)	10,4p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q4 2017 millions of €	FY 2017 millions of €	Q1 2018 millions of €	Q2 2018 millions of €	Change %	H1 2017 millions of €	H1 2018 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>1</b>	<b>(46)</b>	<b>(58)</b>	<b>(119)</b>	<b>(92)</b>	<b>(54)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(15)</b>	<b>(146)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(25)	(32)	(31)	(107)	(76)	(106)	n.a.	(44)	(182)	n.a.
- of which other		26	(14)	(27)	(12)	(16)	52	100,0	29	36	24,1
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>1</b>	<b>(46)</b>	<b>(58)</b>	<b>(119)</b>	<b>(92)</b>	<b>(54)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(15)</b>	<b>(146)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(25)	(32)	(31)	(107)	(76)	(106)	n.a.	(44)	(182)	n.a.
- of which other		26	(14)	(27)	(12)	(16)	52	100,0	29	36	24,1



## 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.

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.