

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



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# DIE FINANZDATEN DES KONZERNS AUF EINEN BLICK

in Mio. €

	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZ UND ERGEBNIS</b>							
Umsatzerlöse	18 251	18 105	0,8%	55 787	53 552	4,2%	73 095
davon: Inlandsanteil %	33,6	34,2		32,7	34,2		33,7
davon: Auslandsanteil %	66,4	65,8		67,3	65,8		66,3
Betriebsergebnis (EBIT)	3 098	2 156	43,7%	8 699	8 227	5,7%	9 164
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	507	1 053	(51,9)%	2 129	4 799	(55,6)%	2 675
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag) (bereinigt um Sondereinflüsse)	1 244	1 040	19,6%	3 382	3 141	7,7%	4 114
EBITDA	7 318	5 334	37,2%	19 267	17 698	8,9%	22 544
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	5 720	5 535	3,3%	17 215	16 155	6,6%	21 420
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	31,3	30,6		30,9	30,2		29,3
Ergebnis je Aktie unverwässert/verwässert €	0,11	0,23	(52,2)%	0,45	1,04	(56,7)%	0,58
<b>BILANZ</b>							
Bilanzsumme				139 841	143 117	(2,3)%	148 485
Eigenkapital				39 055	37 621	3,8%	38 845
Eigenkapitalquote %				27,9	26,3		26,2
Netto-Finanzverbindlichkeiten				52 635	48 484	8,6%	49 959
<b>CASHFLOW</b>							
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	4 808	4 557	5,5%	13 367	11 984	11,5%	15 533
Cash Capex	(3 021)	(3 885)	22,2%	(16 541)	(10 484)	(57,8)%	(13 640)
Free Cashflow (vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)	1 873	1 904	(1,6)%	4 403	4 046	8,8%	4 939
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(3 056)	(4 364)	30,0%	(13 759)	(10 331)	(33,2)%	(13 608)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(1 312)	136	n. a.	(4 282)	(976)	n. a.	(1 322)

## KUNDEN IM FESTNETZ UND IM MOBILFUNK

in Mio.

	30.09.2017	31.12.2016	Veränderung 30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	Veränderung 30.09.2017/ 30.09.2016 in %
Mobilfunk-Kunden	165,3	165,0	0,2%	163,0	1,4%
Festnetz-Anschlüsse	28,0	28,5	(1,8)%	28,5	(1,8)%
Breitband-Anschlüsse <sup>a</sup>	18,9	18,5	2,2%	18,2	3,8%

<sup>a</sup>Ohne Wholesale.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

## 4 — AN UNSERE AKTIONÄRE

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

## 8 — KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

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

## 29 — KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

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

## 55 — WEITERE INFORMATIONEN

- 55 Herleitung alternativer Leistungskennzahlen
- 58 Glossar
- 58 Disclaimer
- 59 Finanzkalender

# AN UNSERE AKTIONÄRE

## DIE DEUTSCHE TELEKOM AUF EINEN BLICK

### KONZERNUMSATZ

- Wachstumstrend fortgesetzt: Der Konzernumsatz stieg um 2,2 Mrd. € auf 55,8 Mrd. € – ein Plus von 4,2%.
- Mit einem Umsatzanstieg von 9,8% ist unser operatives Segment USA weiterhin der Wachstumsmotor des Konzerns.
- Ebenfalls ein leichtes Umsatzplus zeigten unsere operativen Segmente Europa in Höhe von 1,5% und Deutschland in Höhe von 0,3%. In unserem operativen Segment Systemgeschäft verzeichneten wir einen Rückgang um 2,9%.
- Auf vergleichbarer Basis – also ohne Wechselkurs- und Konsolidierungskreiseffekte – wuchs unser Konzernumsatz um 3,9%.

### EBITDA BEREINIGT

- Unser bereinigtes EBITDA wuchs um 6,6% auf 17,2 Mrd. €.
- Aufgrund des anhaltenden Erfolgs von T-Mobile US konnten wir im operativen Segment USA einen Anstieg des bereinigten EBITDA um 17,3% erzielen.
- Leicht gestiegen ist das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Deutschland, während in unseren operativen Segmenten Systemgeschäft und Europa ein Rückgang zu verzeichnen war.
- Die bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns lag mit 30,9% leicht über dem Vorjahresniveau von 30,2%. In Deutschland lag die EBITDA-Marge bei 39,1%, in Europa bei 33,1% und in den USA bei 27,4%.

### EBIT

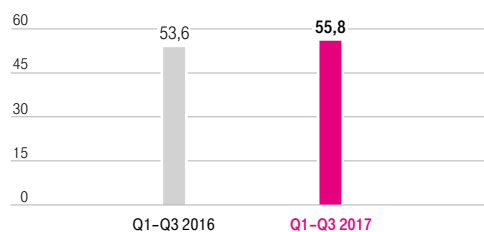
- Unser EBIT erhöhte sich um 0,5 Mrd. € auf 8,7 Mrd. €.
- Im EBITDA waren im Saldo positive Sondereinflüsse in Höhe von 2,1 Mrd. € i. W. aus der Wertaufholung bei Spektrum-Lizenzen von T-Mobile US (1,7 Mrd. €), den Verkäufen der Strato (0,5 Mrd. €) und weiterer Anteile der Scout24 AG (0,2 Mrd. €) sowie einer Vergleichvereinbarung mit BT (0,2 Mrd. €) enthalten. Das Vorjahr profitierte von im Saldo positiven Sondereinflüssen in Höhe von 1,5 Mrd. € i. W. aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE (2,5 Mrd. €) sowie aus Tauschtransaktionen von Mobilfunk-Lizenzen in den USA (0,5 Mrd. €). Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen lagen um 0,8 Mrd. € unter denen des Vergleichszeitraums.
- Die Abschreibungen lagen mit 10,6 Mrd. € um 1,1 Mrd. € über dem Niveau der Vergleichsperiode i. W. aufgrund der als Sondereinfluss erfassten Wertminderung des Goodwills in unserem operativen Segment Systemgeschäft (1,2 Mrd. €). Die planmäßigen Abschreibungen verminderten sich nur leicht.

### KONZERNÜBERSCHUSS

- Der Konzernüberschuss verringerte sich um 2,7 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €.
- Unser Finanzergebnis verminderte sich um 2,2 Mrd. €, v. a. im Zusammenhang mit der erfolgswirksam erfassten Wertminderung unseres Anteils an der BT in Höhe von 1,3 Mrd. € sowie negativen Bewertungseffekten aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei Anleihen der T-Mobile US.
- Der Steueraufwand in Höhe von 1,9 Mrd. € lag um 0,5 Mrd. € über dem der Vergleichsperiode.
- Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechnete Ergebnis erhöhte sich um 0,5 Mrd. €.

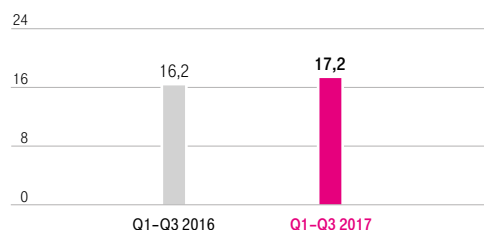
### Konzernumsatz

in Mrd. €



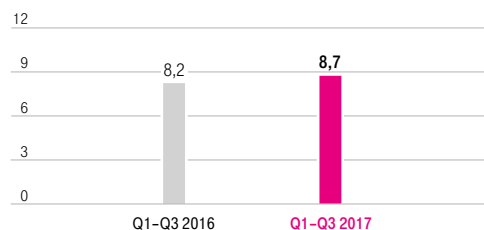
### EBITDA bereinigt

in Mrd. €



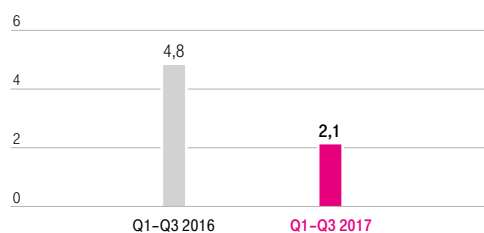
### EBIT

in Mrd. €



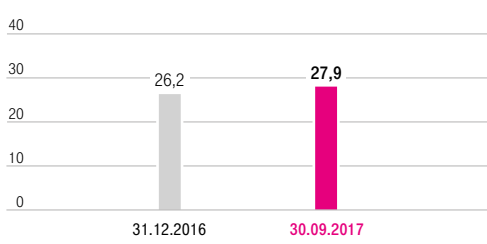
### Konzernüberschuss

in Mrd. €

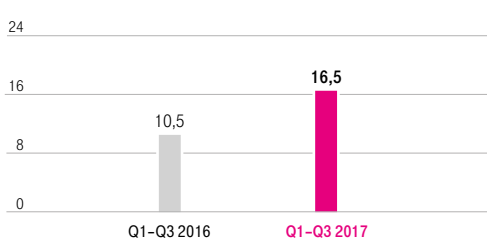


**Eigenkapitalquote**

in %

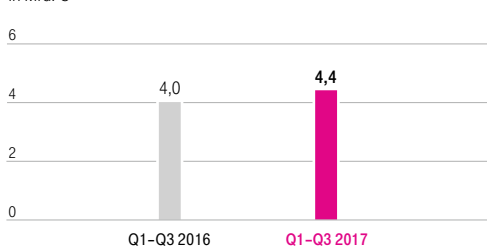
**Cash Capex**

in Mrd. €

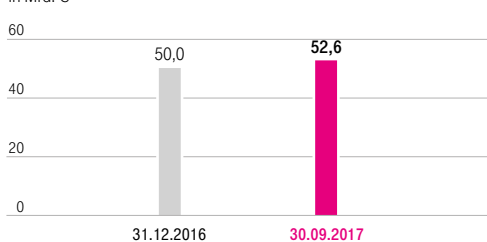
**Free Cashflow**

(vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum)

in Mrd. €

**Netto-Finanzverbindlichkeiten**

in Mrd. €

**EIGENKAPITALQUOTE**

- Die Eigenkapitalquote stieg um 1,7 Prozentpunkte auf 27,9%.
- Die Bilanzsumme verminderte sich im Vergleich zum Jahresende 2016 um 8,6 Mrd. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf Währungskurseffekte, v. a. der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sowie die Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.
- Das Eigenkapital stieg gegenüber dem 31. Dezember 2016 nur leicht von 38,8 Mrd. € auf 39,1 Mrd. €. Erhöhend wirkte insbesondere der Überschuss (3,1 Mrd. €). Die Dividendenausschüttung an Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2016 (2,8 Mrd. €) wirkte eigenkapitalmindernd. Die – im Zusammenhang mit der den Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen – durchgeführte Kapitalerhöhung (1,4 Mrd. €) erhöhte das Eigenkapital. Vermindernd wirkten außerdem ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung (2,0 Mrd. €).

**CASH CAPEX**

- Der Cash Capex (einschließlich Investitionen in Spektrum) erhöhte sich von 10,5 Mrd. € auf 16,5 Mrd. €.
- In der Berichtsperiode wurden Mobilfunk-Lizenzen im Wert von 7,3 Mrd. € im operativen Segment USA erworben. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauction. Dem standen Auszahlungen in der Vergleichsperiode in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten USA und Europa, gegenüber.
- Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Spektrumerwerben stieg der Cash Capex um 1,0 Mrd. €, v. a. in den operativen Segmenten USA und Deutschland jeweils im Zusammenhang mit den Investitionen, die wir im Rahmen des Ausbaus und der Modernisierung unserer Netze getätigt haben.

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

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

**NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Jahresende 2016 von 50,0 Mrd. € auf 52,6 Mrd. €.
- Die erhöhende Wirkung des Spektrumerwerbs (7,3 Mrd. €) sowie der Dividendenausschüttung – inkl. an Minderheiten in Beteiligungen – (1,6 Mrd. €) konnte nur teilweise durch die entlastende Wirkung des Free Cashflow (4,4 Mrd. €) sowie der Veräußerungen der Strato (0,6 Mrd. €) und weiterer Anteile der Scout24 AG (0,3 Mrd. €) kompensiert werden. Ebenfalls entlastend wirkten Währungskurseffekte (2,6 Mrd. €).

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

## WICHTIGE EREIGNISSE IM DRITTEN QUARTAL 2017

### PROGNOSE FÜR 2017 ANGEPAST

Aufgrund der starken Geschäftsentwicklung in den USA erhöhen wir den bereits im zweiten Quartal 2017 angepassten Ausblick für das bereinigte EBITDA für den Konzern. Statt eines bislang erwarteten bereinigten EBITDA von rund 22,3 Mrd. € erwarten wir jetzt einen Wert von 22,4 Mrd. € bis 22,5 Mrd. €. Eine weitere Anpassung der Prognose ergibt sich in unserem operativen Segment Systemgeschäft. Dort erwarten wir für den Auftragseingang nun einen Rückgang im Vorjahresvergleich, statt des bisher erwarteten Anstiegs.

### WERTMINDERUNG DES GOODWILLS IM OPERATIVEN SEGMENT SYSTEMGESCHÄFT

Im operativen Segment Systemgeschäft führte der unerwartete Rückgang des Auftragseingangs bis Ende September 2017 zu einer unterjährigen Überprüfung der Werthaltigkeit der dieser Einheit zugeordneten Vermögenswerte. In der Folge wurde eine nicht zahlungswirksame Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. € erfasst.

### RÜCKNAHME VON WERTMINDERUNGEN BEI SPEKTRUM-LIZENZEN VON T-MOBILE US

Zum 30. September 2017 wurde bei von T-Mobile US in der Vergangenheit erworbenen Spektrum-Lizenzen eine teilweise Wertaufholung des Buchwerts in Höhe von 1,7 Mrd. € vor Berücksichtigung latenter Steuern erfasst. Diese ist darauf zurückzuführen, dass die Gründe für die in 2012 erfasste Wertminderung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit USA aufgrund der Wertentwicklung auf Basis des Aktienkurses der T-Mobile US nicht mehr gegeben sind. Die positive Wertentwicklung der bis dahin wertgeminderten Lizenzen wurde durch die Ergebnisse der in 2017 abgeschlossenen Spektrumauktion der Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC) indiziert.

### INVESTITIONEN IN NETZE

**Glasfaserausbau: Spatenstich in 34 Gewerbegebieten.** Als Teil unseres Plans, Unternehmen in Deutschland mit Gigabit-Geschwindigkeit zu versorgen, haben wir am 15. September 2017 den Beginn für den Ausbau schneller Glasfaser-Datenleitungen in insgesamt 34 Gewerbegebieten in der Südwestpfalz bekanntgegeben. Der Ausbau erfolgt in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit Land und Kreis und soll bis Ende 2018 abgeschlossen sein. Entlang der Glasfasertrassen werden weitere Kabelverzweiger mit FTTC-Technik ausgebaut, wodurch auch Haushalte versorgt werden.

### INNOVATIONEN

**„New Mobility“ auf der IAA 2017.** Auf der Internationalen Automobilausstellung (IAA) präsentierten wir mit Lösungen rund um das smarte Parken und Fahrzeugvernetzung die digitale Mobilität von morgen. Die Smart-Parking-App „Park and Joy“ erleichtert die Parkplatzsuche: Finden, Buchen und Bezahlen – alles geschieht in einer mobilen Anwendung. Die App zeigt die verfügbaren Parkplätze und die direkte Navigation dorthin. Auch Besitzer von nicht vernetzten Neu- und Gebrauchtwagen können ihr Auto nachträglich smart machen. Mit der Nachrüstlösung „Digital Drive“ kommen Informationen zum Fahrzeugzustand, Standort und zum Fahrverhalten einfach auf das Smartphone.

**„Sea Hero Quest VR“ – Einsatz moderner Virtual-Reality Möglichkeiten für die Demenzforschung.** Mit der Initiative #gameforgood haben wir uns gemeinsam mit Partnern aus der Wissenschaft und Spieleentwicklung der Herausforderung angenommen, Daten zur räumlichen Orientierung gesunder Menschen zu erheben. Mit einer Weiterentwicklung der mobilen Spiele-App „Sea Hero Quest“ werden die bisher erlangten Normdaten für die räumliche Orientierung durch den Einsatz moderner Virtual-Reality-Möglichkeiten weiter präzisiert. Dank der Analyse der anonymen Daten von bislang über drei Millionen Spielern konnten erstmals Normdaten für die räumliche Orientierung des Menschen definiert werden. Diese Normdaten gelten als zentraler Schritt für die Entwicklung neuer Verfahren zur frühzeitigen Diagnose von Demenz.

### KOOPERATIONEN

**Digitale Revolution für kleine Unternehmen: MagentaBusiness POS.** Kleinen Unternehmen digitale Lösungen bieten, die bisher den Großen vorbehalten waren, und sie damit im digitalen Zeitalter wettbewerbsfähig machen: Das ist die Leitidee der Partnerschaft, die wir und das IT-Start-up Unternehmen enfore auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin unterzeichnet haben. enfore hat dazu ein integriertes Point-of-Sale/Service (POS)-System entwickelt. Wir stellen dabei unser Netz bereit und den Service und Support durch POS-Spezialisten sicher. Das Produkt vertreiben wir seit September 2017 als Komplettlösung unter dem Namen MagentaBusiness POS.

## NEUE PRODUKTE, TARIFE UND DIENSTLEISTUNGEN

**Telekom Sport: Die Welt des Sports in einem Angebot.** Seit August 2017 haben wir unser Live-Sport-Angebot erweitert. Ein Highlight ist die Möglichkeit, über Sky Sport Kompakt die Original Sky Konferenzen der Fußball-Bundesliga, der UEFA Champions League sowie die Spiele der DKB Handball Bundesliga live zu erleben. Das Programmpaket enthält außerdem alle Spiele der 3. Liga, die Top-Spiele der Frauen-Bundesliga, die Inhalte von FC Bayern.tv live sowie alle Partien der Basketball Bundesliga und der Deutschen Eishockey Liga.

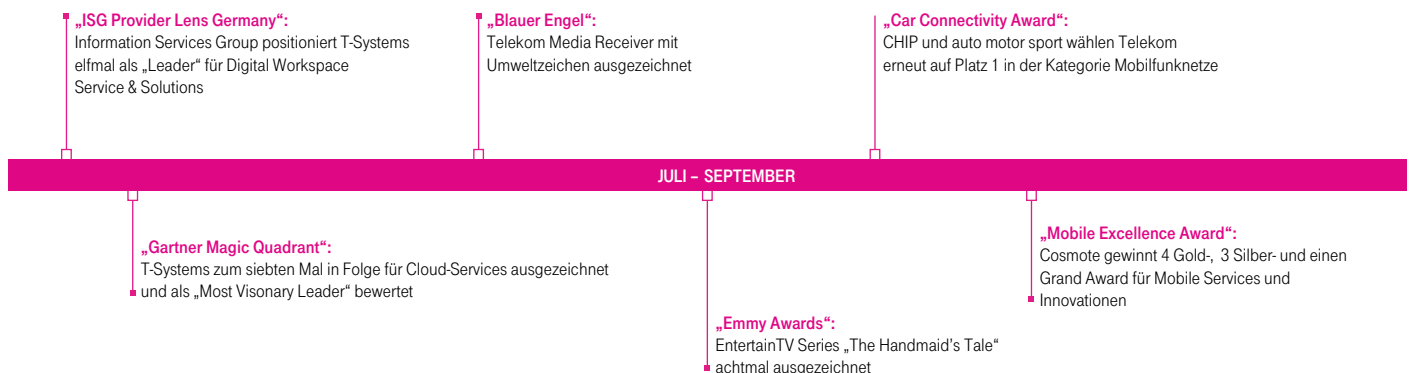
**„MagentaEINS 12.0“: Mehr für Familien und junge Leute.** Mit „MagentaEINS 12.0“ bieten wir Familien besondere Vorteile. So kann der Mobilfunk-Vertrag seit September 2017 um bis zu vier günstige Family Cards für Partner und Familie ergänzt werden. Für alle Kunden unter 27 Jahren bietet „MagentaEINS Young“ einen besonderen, exklusiven Vorteil: „MagentaZuhause Surf“ bietet die Möglichkeit, Mobilfunk und Internet zu Hause flexibel zu kombinieren. Das Angebot richtet sich an alle jungen Leute, die neben ihrem Mobilfunk-Vertrag zu Hause ausschließlich eine leistungsstarke DSL-Verbindung benötigen.

**„Netflix On Us.“** Im September 2017 zündete T-Mobile US die nächste Stufe ihrer Un-carrier-Kampagne: „Un-carrier Next: Netflix On Us“. Im Rahmen einer neu geschlossenen exklusiven Kooperation mit Netflix erhalten bestimmte T-Mobile ONE-Kunden mit einem Familientarif den regulären monatlichen Netflix-Service ohne zusätzliche Kosten.

## AUSZEICHNUNGEN

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

### Wesentliche Auszeichnungen im dritten Quartal 2017



# KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

## KONZERNSTRUKTUR, -STRATEGIE UND -STEUERUNG

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

Neu geschaffen haben wir mit Wirkung zum 1. Januar 2017 den Vorstandsbereich **Technologie und Innovation**, in dem wir übergreifende Netz-, Innovations- und IT-Aufgaben unseres Konzerns zusammenfassen. Hieraus ergeben sich die folgenden organisatorischen Veränderungen: Die Bereiche Innovationen, Telekom IT und die Technik unserer operativen Segmente Deutschland, Europa und Systemgeschäft ergeben ein eigenes Ressort innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services. Der Vorstandsbereich Technologie und Innovation wird von Claudia Nemat, bislang verantwortlich für das Ressort Europa und Technik, geleitet. Als neuer Vorstand für das Ressort Europa wurde Srini Gopalan bestellt. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

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

Für nähere Informationen verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

## WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

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

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die Weltkonjunktur hat sich in den ersten neun Monaten 2017 weiter belebt. Der Internationale Währungsfond (IMF) geht in seiner aktualisierten Prognose vom Oktober 2017 davon aus, dass das Welt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2017 um 3,6 % wachsen wird gegenüber 3,2 % in 2016. Auch die Wachstumsraten der Volkswirtschaften unserer Geschäftsfelder sind weiterhin positiv. Die Volkswirtschaften profitierten unverändert von einem stabilen Binnenkonsum und steigendem Export. Auch Griechenlands Volkswirtschaft konnte drei Quartale in Folge positive Wachstumsraten verzeichnen.

## AUSBLICK

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

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Das Wachstum der Weltwirtschaft und die politische Entwicklung der letzten Monate haben die Eintrittswahrscheinlichkeit von Rezessionstendenzen v. a. in Europa reduziert. Dennoch können politische Risiken in unseren Märkten nicht ausgeschlossen werden. Eine Zunahme protektionistischer Maßnahmen stellt derzeit das Hauptrisiko für den Welthandel dar. Darüber hinaus können geopolitische Krisen die Volkswirtschaften unserer Länder negativ beeinflussen.

## TELEKOMMUNIKATIONSMARKT

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

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



## REGULIERUNG

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

**Weiterer Vectoring-Ausbau beschlossen.** Die BNetzA hat im Rahmen eines Standardangebotsverfahrens die konkreten Konditionen für Vectoring im Nahbereich überprüft. Am 9. August 2017 hat die BNetzA die Entscheidung in ihrem Amtsblatt veröffentlicht. Damit sind nun auch die Fristen für die drei vorgesehenen Ausbautranchen im Nahbereich festgelegt. Parallel lief seit Ende März 2017 ein Entgeltgenehmigungsverfahren bei der BNetzA, in dem die Entgelte für das TAL-Ersatzprodukt im Nahbereich festgelegt wurden. Auch in diesem Verfahren wurde von der BNetzA zeitgleich eine Entscheidung veröffentlicht. Damit hat BNetzA endgültig grünes Licht für unseren Vectoring Ausbau im Nahbereich gegeben. Für nähere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Geschäftsbericht 2016, Seite 35 ff.

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

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

## FREQUENZVERGABE

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

### Wesentliche Frequenzvergaben

	Vergabestart	Vergabeende	Frequenzbereiche (MHz)	Vergabeverfahren	Erworbene Frequenzen (MHz)	Frequenzinvestition
Albanien	Q1 2018	Q1 2018	800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Deutschland	Q2 2018	Q4 2018	2 000/3 400–3 700	Auktion (SMRA <sup>b</sup> ) erwartet	noch offen	noch offen
Griechenland	Q4 2017	Q4 2017 <sup>c</sup>	1 800	Sealed Bid <sup>a</sup>	25 MHz	83,2 Mio. €
Mazedonien	Q3 2017	Q4 2017	900/1 800/ 3 400–3 800	Sealed Bid <sup>a</sup> oder Auktion	noch offen	noch offen
Niederlande	Q1 2019	Q2 2019	700/1 500/2 100	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Österreich	Q3 2018	Q4 2018	3 400–3 800	Auktion (CCA <sup>d</sup> ) (erwartet)	noch offen	noch offen
Polen	Q2 2017	Q2 2017	3 700	Sealed Bid	Keine Frequenzen erworben	–
Polen	Q2 2018	Q3 2018	1 500	noch offen	noch offen	noch offen
Rumänien	Q2 2018	Q4 2018	700/800/1 500/ 2 600/3 500	Auktion, Details noch offen	noch offen	noch offen
Slowakei	Q2 2017	Q2 2017	3 700	Auktion (SMRA <sup>b</sup> )	40 MHz für Bratislava	200 T€
Tschechische Republik	Q2 2017	Q3 2017	3 700	Auktion (SMRA <sup>b</sup> )	Keine Frequenzen erworben	–
Tschechische Republik	Q3 2017	Q4 2017	900/1 800	Lizenzverlängerung (erwartet)	noch offen	noch offen
Ungarn	Q3 2018	Q4 2018	700/1500/2 100/ 2 300/2 600 und 26 000	Details noch offen	noch offen	noch offen
USA	Q3 2016	Q2 2017	600	Incentive Auction <sup>e</sup>	Regionale Lizenzen; zumeist 2x20 MHz	7,99 Mrd. US-\$

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

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

<sup>c</sup> Vergabeende 24. Oktober 2017.

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

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

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES KONZERNS

### ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

#### UMSATZ

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 erzielten wir einen Konzernumsatz in Höhe von 55,8 Mrd. €, der mit einem Wachstum von 2,2 Mrd. € bzw. 4,2% deutlich über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums lag. Zu dieser positiven Entwicklung trug maßgeblich die Geschäftsentwicklung in unserem operativen Segment USA bei: Die erfolgreichen „Un-carrier“-Initiativen von T-Mobile US und der Erfolg der Marke MetroPCS ließen die Zahl der Neukunden und damit auch die Service-Umsätze stark steigen. Weiterhin stiegen u. a. aufgrund des fokussierten Angebots von auf Ratenzahlung finanzierten Endgeräten auch die Endgeräteumsätze an. In unserem Heimatmarkt Deutschland entwickelten sich die Umsätze leicht positiv. Dazu trugen die gestiegenen Umsätze im Mobilfunk-Geschäft und v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung bei. Rückläufig entwickelte sich der Umsatz im Festnetz-Geschäft. Auch in unserem operativen Segment Europa lagen die Umsätze leicht über dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums. Positiv wirkten die Umsatzentwicklung unserer strategischen Wachstumfelder sowie gestiegene Endgeräteumsätze. Geringere Roaming-Regulierungsentgelte in den meisten Ländern sowie die immer noch hohe Wettbewerbsintensität auf den Telekommunikationsmärkten in unseren Landesgesellschaften setzten die Umsätze dagegen weiter unter Druck. In unserem operativen Segment Systemgeschäft lag der Umsatz um 2,9% unter dem Niveau der Vorjahresperiode. Diese Umsatzentwicklung resultiert

in erster Linie aus dem im ersten Quartal des Vorjahres erfolgten Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Ohne Berücksichtigung des Mauteffekts verzeichnete unser Telekommunikationsgeschäft ein Umsatzwachstum. Dem entgegen stand der anhaltende Umsatzrückgang in unserem klassischen IT-Geschäft, geprägt von einer generell rückläufigen Preisentwicklung im Markt sowie dem rückläufigen Auftragseingang, insbesondere auch im internationalen Bereich. Der Umsatz unseres operativen Segments Group Development reduzierte sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 gegenüber der Vorjahresperiode um 2,0%, was im Wesentlichen auf den entfallenen Umsatz im Zusammenhang mit der Veräußerung der Strato zum 31. März 2017 zurückzuführen ist. Positiv wirkte sich die Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands aus.

Ohne Berücksichtigung von positiven Wechselkurseffekten – v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro – sowie leicht negativen Konsolidierungskreiseffekten – im Wesentlichen aus der Veräußerung der Strato – im Saldo in Höhe von 0,1 Mrd. € stieg der Umsatz um 2,1 Mrd. € bzw. 3,9%. Detailliertere Angaben zu den Umsatzentwicklungen in unseren operativen Segmenten Deutschland, USA, Europa, Systemgeschäft, Group Development sowie in dem Segment Group Headquarters & Group Services können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

#### Beitrag der Segmente zum Konzernumsatz

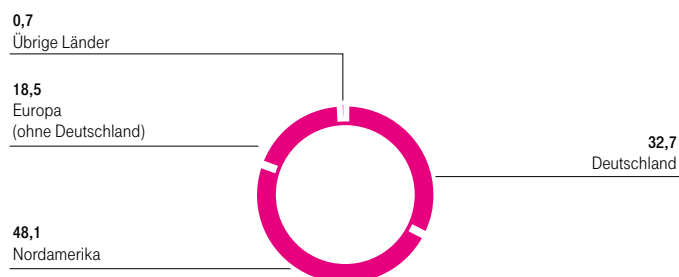
in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>18 646</b>	<b>18 890</b>	<b>18 251</b>	<b>18 105</b>	<b>0,8%</b>	<b>55 787</b>	<b>53 552</b>	<b>4,2%</b>	<b>73 095</b>
Deutschland <sup>a</sup>	5 397	5 371	5 488	5 485	0,1%	16 256	16 208	0,3%	21 774
USA	8 982	9 236	8 466	8 281	2,2%	26 684	24 293	9,8%	33 738
Europa <sup>a</sup>	2 781	2 860	2 945	2 900	1,6%	8 587	8 458	1,5%	11 454
Systemgeschäft <sup>a</sup>	1 704	1 688	1 707	1 674	2,0%	5 099	5 252	(2,9)%	6 993
Group Development <sup>a</sup>	595	562	545	588	(7,3)%	1 702	1 736	(2,0)%	2 347
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	737	787	743	846	(12,2)%	2 268	2 538	(10,6)%	3 467
Intersegmentumsatz	(1 549)	(1 614)	(1 643)	(1 670)	1,6%	(4 809)	(4 933)	2,5%	(6 678)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

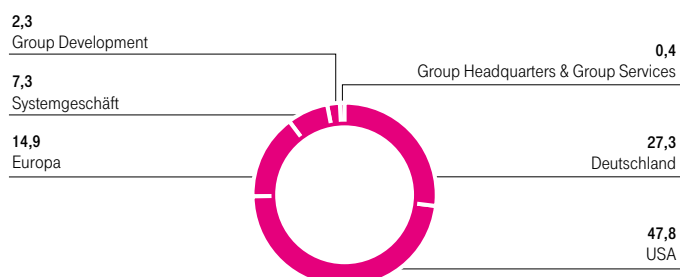
#### Regionale Umsatzverteilung

in %



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

in %



<sup>a</sup> Für nähere Informationen zum Außenumsatz verweisen wir auf die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

Gemessen am Außenumsatz leistete unser operatives Segment USA mit einem Anteil von 47,8 % unverändert den größten Beitrag zum Konzernumsatz. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erhöhte sich der Anteil am Konzernumsatz, v. a. aufgrund des weiterhin starken Anstiegs an Neukunden, um 2,4 Prozentpunkte. Die Auslandsquote des Konzerns am Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zur Vorjahresberichtsperiode von 65,8 % auf 67,3 %.

#### EBITDA, BEREINIGTES EBITDA

Ohne Berücksichtigung von Sondereinflüssen erwirtschafteten wir in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 ein gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,1 Mrd. € bzw. 6,6 % gestiegenes bereinigtes EBITDA in Höhe von 17,2 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug in erster Linie unser operatives Segment USA mit einem Plus des bereinigten EBITDA-Beitrags von 1,1 Mrd. € bei; Haupttreiber dabei war der anhaltende Erfolg der „Un-carrier“-Initiativen. Aber auch das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Deutschland konnten wir in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 um 2,2 % steigern. Rückläufig entwickelten sich die bereinigten EBITDA Beiträge unserer operativen Segmente Europa und Systemgeschäft. Leicht positive Wechselkurseffekte wurden durch leicht negative Konsolidierungskreiseffekte nahezu vollständig kompensiert.

Unser EBITDA erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum sogar um 1,6 Mrd. € auf 19,3 Mrd. €. Dabei erhöhten sich die im Saldo positiven Sondereinflüsse im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,5 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €. Hierin war eine zum 30. September 2017 erfasste teilweise Wertaufholung des Buchwerts von Spektrum-Lizenzen bei T-Mobile US in Höhe von 1,7 Mrd. € enthalten. Ebenfalls positiv wirkten ein Entkonsolidierungsertrag in Höhe von 0,5 Mrd. € im Zusammenhang mit dem mit Ablauf des 31. März 2017 abgeschlossenen Verkaufs der Strato, ein Ertrag aus der Veräußerung der verbliebenen Anteile an der Scout24 AG in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie ein Ertrag von 0,2 Mrd. € aus einer mit BT im Juli 2017 abgeschlossenen Vergleichsvereinbarung. Sondereinflüsse im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen sowie sachbezogenen Restrukturierungsaufwendungen beliefen sich insgesamt auf 0,4 Mrd. € und lagen damit um 0,8 Mrd. € unter den Aufwendungen des Vergleichszeitraums. In der Vergleichsperiode waren in den Sondereinflüssen neben dem Ertrag unserer Anfang 2016 veräußerten Anteile am Joint Venture EE in Höhe von 2,5 Mrd. € Erträge aus vollzogenen Tauschtransaktionen über Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und zwei Telekommunikationsunternehmen in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. € enthalten. Detailliertere Angaben zur Entwicklung von EBITDA/bereinigtem EBITDA unserer Segmente können dem Kapitel „Geschäftsentwicklung der operativen Segmente“ (Seite 15 ff.) entnommen werden.

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

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) IM KONZERN</b>	<b>5 550</b>	<b>5 944</b>	<b>5 720</b>	<b>5 535</b>	<b>3,3%</b>	<b>17 215</b>	<b>16 155</b>	<b>6,6%</b>	<b>21 420</b>
Deutschland <sup>a</sup>	2 070	2 100	2 190	2 095	4,5%	6 360	6 224	2,2%	8 237
USA	2 386	2 640	2 288	2 156	6,1%	7 313	6 236	17,3%	8 561
Europa <sup>a</sup>	889	947	1 007	1 037	(2,9)%	2 843	2 936	(3,2)%	3 866
Systemgeschäft <sup>a</sup>	96	136	131	139	(5,8)%	362	446	(18,8)%	530
Group Development <sup>a</sup>	238	236	220	251	(12,4)%	695	730	(4,8)%	943
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	(128)	(90)	(115)	(141)	18,4%	(333)	(377)	11,7%	(670)
Überleitung	(1)	(25)	(1)	(2)	50,0%	(25)	(40)	37,5%	(47)

<sup>a</sup> Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

#### EBIT

Das EBIT des Konzerns lag bei 8,7 Mrd. € und war damit 0,5 Mrd. € höher als im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursachen für diese Veränderung sind im Wesentlichen die beim EBITDA beschriebenen positiven Effekte. Gegenläufig belastete die in unserem operativen Segment Systemgeschäft erfasste Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. € das EBIT. Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen leicht unter dem Niveau der Vergleichsperiode.

#### ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

Das Ergebnis vor Ertragsteuern verringerte sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 1,7 Mrd. € auf 5,0 Mrd. €. Begründet ist dieser deutliche Rückgang durch das um 2,2 Mrd. € rückläufige Finanzergebnis. Dazu beigetragen hat v. a. die erfolgswirksam erfasste Wertminderung unseres Anteils an BT in Höhe von 1,3 Mrd. €. Ebenfalls belasteten negative Bewertungseffekte aus der Ausübung und Folgebewertung eingebetteter Derivate bei T-Mobile US – im Wesentlichen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Ablösung externer Finanzverbindlichkeiten – das Finanzergebnis. Aus unserer Finanzbeteiligung BT resultierte wie auch im Vorjahr ein Dividendertrag von 0,1 Mrd. €. Im Vergleichszeitraum enthielt das sonstige Finanzergebnis eine im Zusammenhang mit dem Verkauf des Anteils am ehemaligen Joint Venture EE erhaltene abschließende Dividende in Höhe von 0,2 Mrd. €.

## KONZERNÜBERSCHUSS

Der Konzernüberschuss verringerte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 2,7 Mrd. € auf 2,1 Mrd. €. Der Steueraufwand in den ersten neun Monate belief sich auf 1,9 Mrd. € und erhöhte sich somit um 0,5 Mrd. € gegenüber der Vergleichsperiode. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 42. Das den Anteilen anderer Gesellschafter zugeordnete Ergebnis erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode um 0,5 Mrd. €. In unserem operativen Segment USA trug insbesondere die positive Geschäftsentwicklung sowie die teilweise Wertaufholung bei in der Vergangenheit erworbenen Spektrum-Lizenzen zum Anstieg des den Anteilen anderer Gesellschafter zugerechneten Ergebnisses bei. Gegenläufig wirkte sich der zuvor genannte negative Bewertungseffekt im Finanzergebnis aus.

### Anzahl der Mitarbeiter (am Stichtag)

	30.09.2017	31.12.2016
Deutschland <sup>a</sup>	64 388	65 452
USA	44 394	44 820
Europa <sup>a</sup>	47 579	46 808
Systemgeschäft <sup>a</sup>	37 596	37 472
Group Development <sup>a</sup>	1 949	2 572
Group Headquarters & Group Services <sup>a</sup>	20 436	21 216
<b>ANZAHL MITARBEITER KONZERN</b>	<b>216 343</b>	<b>218 341</b>
davon: Beamte (Inland, aktives Dienstverhältnis)	15 726	15 999

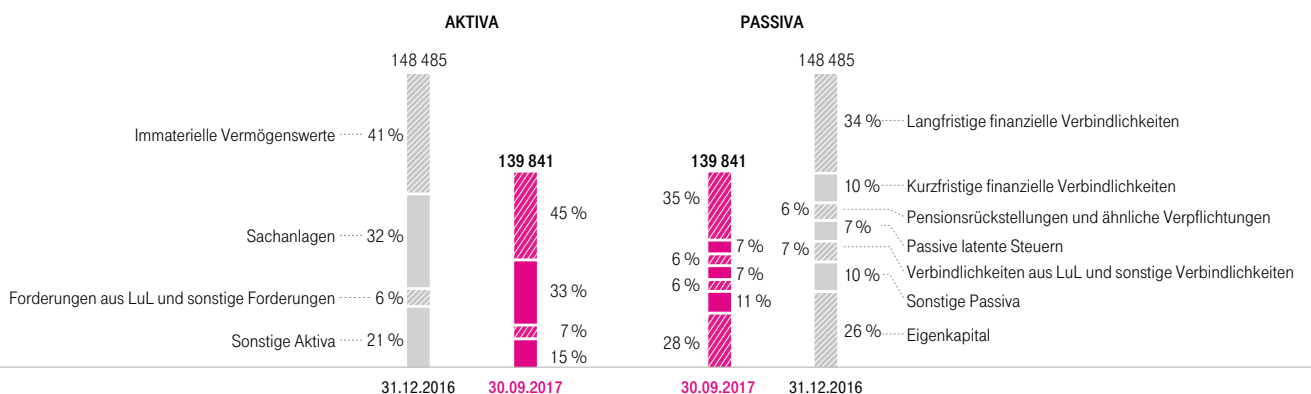
<sup>a</sup>Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das Segment Group Development sowie innerhalb des Segments Group Headquarters & Group Services über den Vorstandsbereich Technologie und Innovation. Die Vorjahresvergleichswerte wurden entsprechend rückwirkend angepasst. Für nähere Informationen verweisen wir auf das Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

Der Mitarbeiterbestand des Konzerns sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 0,9%. Durch Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, einen reduzierten Einstellungsverlauf in operativen Bereichen sowie durch die Inanspruchnahme sozialverträglicher Instrumente verringerte sich der Personalbestand des operativen Segments Deutschland bis Ende September 2017 um 1,6%. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter in unserem operativen Segment USA sank zum 30. September 2017 um 1,0% gegenüber dem 31. Dezember 2016. Die Reduzierung von Personal zur Kundenakquisition wurde jedoch teilweise durch die Gewinnung zusätzlicher Kräfte für den Kunden-Service und den Netzausbau kompensiert. In unserem operativen Segment Europa stieg die Mitarbeiterzahl um 1,6% gegenüber dem Jahresende 2016. Zu diesem Anstieg trug u. a. unsere Landesgesellschaft in Polen bei, die aufgrund von neuen Filialen ihr Personal aufstockte. In unserem operativen Segment Systemgeschäft stieg die Mitarbeiterzahl um 0,3% v. a. aufgrund der eingegliederten Mitarbeiter der Telekom Security. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich im operativen Segment Group Development um 24,2% reduziert. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung der Strato zum 31. März 2017 zurückzuführen. Die Mitarbeiterzahl im Segment Group Headquarters & Group Services sank im Vergleich zum Jahresende 2016 um 3,7%, im Wesentlichen bedingt durch die konzernweite Bündelung des Bereichs Telekom Security in unserem operativen Segment Systemgeschäft und den fortgesetzten Personalumbau bei Vivento. Gegenläufig stieg die Mitarbeiterzahl in unserem Vorstandsbereich Technologie und Innovation durch die Neuaufstellung.

## VERMÖGENS- UND FINANZLAGE DES KONZERNS

### Bilanzstruktur

in Mio. €



Unsere Bilanzsumme beträgt 139,8 Mrd. € und reduzierte sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 8,6 Mrd. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, sowie die Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Auf der Aktivseite lagen die Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte und der Sachanlagen insgesamt um 2,3 Mrd. € über dem Vorjahresniveau. Insbesondere die Investitionen für den Erwerb neuer Mobilfunk-Lizenzen im Zuge der im April 2017 abgeschlossenen Spektrumauktion im operativen Segment USA wirkten mit 7,2 Mrd. € buchwerterhöhend. Weiterhin erfolgten hohe Investitionen in unsere Netzwerke, v. a. im operativen Segment USA in die Netzwerkmodernisierung sowie im operativen Segment Deutschland für den Breitband-/Glasfaserausbau. Weiterhin erhöhte eine zum 30. September 2017 erfasste teilweise Wertaufholung bei von T-Mobile US in der

Vergangenheit erworbenen Spektrum-Lizenzen den Buchwert um 1,7 Mrd. €. Im operativen Segment Systemgeschäft führte dagegen der unerwartete Rückgang des Auftragseingangs bis Ende September 2017 zu einer unterjährigen Überprüfung der Werthaltigkeit der dieser Einheit zugeordneten Vermögenswerte. In der Folge wurde eine Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. € erfasst. Die planmäßigen Abschreibungen lagen leicht unter dem Niveau der Vergleichsperiode. Negative Wechselkurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, verminderten den Buchwert.

In den **sonstigen Aktiva** reduzierten sich insbesondere die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Vergleich zum 31. Dezember 2016 u. a. aufgrund der Auszahlung für die in den USA erworbenen Spektrum-Lizenzen in Höhe von 5,2 Mrd. €. Der Rückgang der sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Vergleich zum 31. Dezember 2016 ist auf die Verwendung der von unserem operativen Segment USA für die Spektrumauktion bereits im Juni 2016 hinterlegten Barsicherheit in Höhe von 2,0 Mrd. € zurückzuführen. Daneben reduzierten die in den ersten drei Quartalen 2017 auf unsere börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 1,3 Mrd. € sowie die Ausübung des vorzeitigen Kündigungsrechtes für von T-Mobile US emittierte Anleihen die sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

Auf der Passivseite haben sich unsere kurz- und langfristigen **finanziellen Verbindlichkeiten** im Vergleich zum Jahresende 2016 insgesamt um 6,0 Mrd. € reduziert. Dies ist im Wesentlichen durch die vorzeitige Rückzahlung von Schuldtiteln der T-Mobile US in Höhe von umgerechnet 9,5 Mrd. € sowie durch reguläre Tilgungen von Anleiheverbindlichkeiten in Höhe von 3,3 Mrd. € begründet. Neue Anleihen wurden in Höhe von umgerechnet 9,4 Mrd. € begeben. Weitere Erläuterungen sind dem Konzern-Zwischenabschluss, Seite 40 f. zu entnehmen.

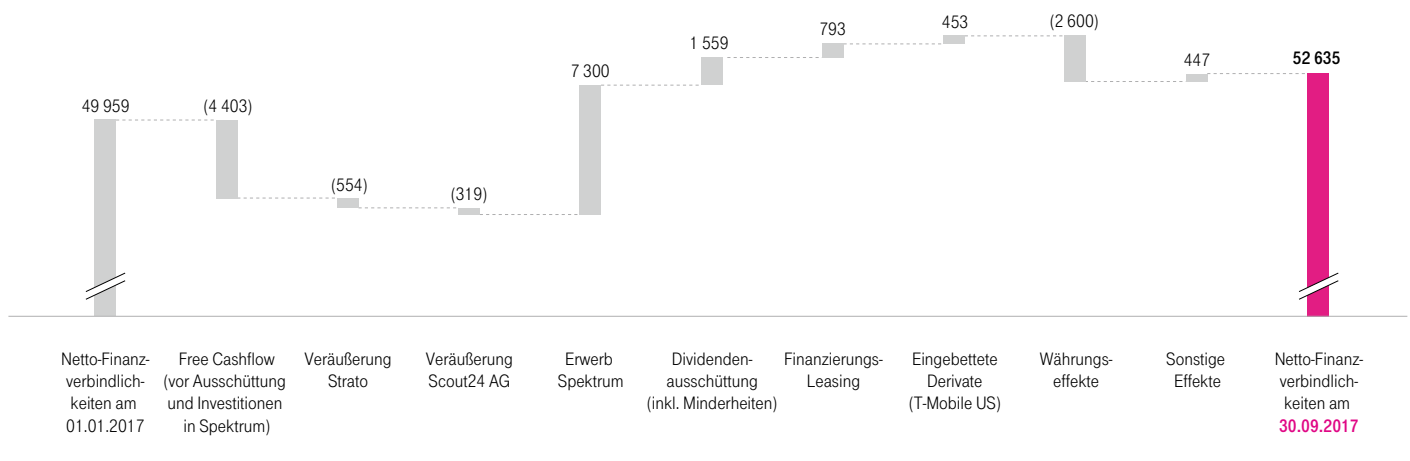
Die **Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen** reduzierten sich um 0,3 Mrd. €. Begründet ist dies im Wesentlichen durch Rechnungsziinsanpassungen, aus denen insgesamt ein erfolgsneutral erfasster versicherungsmathematischer Gewinn in Höhe von 0,3 Mrd. € resultierte. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten** verringerten sich um 1,9 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Abbau des Verbindlichkeitenbestands, v. a. in unseren operativen Segmenten USA und Europa sowie Währungskurseffekte, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro.

Das **Eigenkapital** stieg gegenüber dem 31. Dezember 2016 leicht von 38,8 Mrd. € auf 39,1 Mrd. €. Erhöhend wirkte dabei der Überschuss von 3,1 Mrd. €. Dem entgegen standen ergebnisneutrale Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von 2,0 Mrd. €. Darüber hinaus wirkten Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Deutschen Telekom AG für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 2,8 Mrd. € und an Minderheiten in Höhe von 0,1 Mrd. € eigenkapitalmindernd. Dem entgegen wirkte eine im Zusammenhang mit der unseren Aktionären gewährten Möglichkeit, ihre Dividendenansprüche in Aktien zu tauschen, durchgeführte Kapitalerhöhung unter Einbringung der Dividendenansprüche von 1,4 Mrd. € erhöhend. Darüber hinaus wirkten das Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen in Höhe von 0,2 Mrd. € (nach Steuern) sowie das Ergebnis aus der Bewertung von Sicherungsinstrumenten von 0,2 Mrd. € positiv.

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

#### Veränderung der Netto-Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €



Die sonstigen Effekte von 0,4 Mrd. € enthalten u. a. Finanzierungsformen, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch Einbeziehung von Bankgeschäften später fällig werden sowie Verbindlichkeiten für den Erwerb von Medienübertragungsrechten. Für nähere Informationen zu den Netto-Finanzverbindlichkeiten verweisen wir auf die Angaben zur Herleitung alternativer Leistungskennzahlen im Kapitel „Weitere Informationen“, Seite 55 ff.

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

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>5 280</b>	<b>4 955</b>	<b>5 232</b>	<b>5 185</b>	<b>0,9%</b>	<b>15 468</b>	<b>14 195</b>	<b>9,0%</b>	<b>18 116</b>
Erhaltene/(gezahlte) Zinsen	(926)	(752)	(424)	(628)	32,5%	(2 102)	(2 211)	4,9%	(2 583)
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 355</b>	<b>4 204</b>	<b>4 808</b>	<b>4 557</b>	<b>5,5%</b>	<b>13 367</b>	<b>11 984</b>	<b>11,5%</b>	<b>15 533</b>
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill und vor Investitionen in Spektrum) und Sachanlagen <b>(CASH CAPEX)</b>	(3 245)	(2 994)	(3 002)	(2 739)	(9,6)%	(9 241)	(8 234)	(12,2)%	(10 958)
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	118	91	67	86	(22,1)%	276	296	(6,8)%	364
<b>FREE CASHFLOW (VOR AUSSCHÜTTUNG UND INVESTITIONEN IN SPEKTRUM)</b>	<b>1 228</b>	<b>1 301</b>	<b>1 873</b>	<b>1 904</b>	<b>(1,6)%</b>	<b>4 403</b>	<b>4 046</b>	<b>8,8%</b>	<b>4 939</b>

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

Zur positiven Entwicklung des Cashflows aus Geschäftstätigkeit trug im Wesentlichen die gute Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. In der Vorjahresperiode enthaltene wesentliche entlastende Effekte konnten in der aktuellen Berichtsperiode durch gestiegene Einzahlungen kompensiert werden. So wirkten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode Factoring-Vereinbarungen insgesamt um 0,5 Mrd. € weniger entlastend auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten Deutschland,

Systemgeschäft und USA. Der im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mrd. € höheren erhaltenen Dividendenzahlung der BT stand in der Vergleichsperiode eine Dividendenzahlung des ehemaligen Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber. Auch eine in der Vergleichsperiode erhaltene Einzahlung aus der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,3 Mrd. € wirkte sich im Vorjahresvergleich negativ aus. Positiv wirkten die gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € geringeren Nettozinszahlungen.

Der gegenüber der Vergleichsperiode um 1,0 Mrd. € gestiegene Cash Capex resultierte v. a. aus den operativen Segmenten USA und Deutschland. Die Auszahlungen standen jeweils im Zusammenhang mit den im Rahmen des Netzausbaus und der Netzmodernisierung getätigten Investitionen.

Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung sind dem Konzern-Zwischenabschluss auf Seite 42 ff. zu entnehmen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER OPERATIVEN SEGMENTE

### DEUTSCHLAND

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	30.09.2017	30.06.2017	Veränderung 30.09.2017/ 30.06.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	Veränderung 30.09.2017/ 30.09.2016 in %
<b>GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden <sup>a</sup>	42 534	42 011	1,2%	41 849	1,6%	41 461	2,6%
Vertragskunden	25 452	25 084	1,5%	25 219	0,9%	24 705	3,0%
Prepaid-Kunden	17 082	16 927	0,9%	16 630	2,7%	16 756	1,9%
Festnetz-Anschlüsse	19 352	19 477	(0,6)%	19 786	(2,2)%	19 873	(2,6)%
davon: IP-basiert Retail	11 177	10 351	8,0%	9 042	23,6%	8 435	32,5%
Breitband-Anschlüsse	13 105	13 035	0,5%	12 922	1,4%	12 835	2,1%
davon: Glasfaser	5 417	5 033	7,6%	4 250	27,5%	3 857	40,4%
TV (IPTV, Sat)	3 089	3 024	2,1%	2 879	7,3%	2 818	9,6%
Teilnehmer-Anschlussleitungen (TAL)	6 417	6 723	(4,6)%	7 195	(10,8)%	7 431	(13,6)%
Wholesale entbündelte Anschlüsse	5 206	4 855	7,2%	4 212	23,6%	3 905	33,3%
davon: Glasfaser	3 485	3 169	10,0%	2 555	36,4%	2 274	53,3%
Wholesale gebündelte Anschlüsse	109	125	(12,8)%	165	(33,9)%	179	(39,1)%

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

#### Gesamt

In Deutschland sind wir weiterhin Marktführer, sowohl bei den Festnetz- als auch bei den Mobilfunk-Umsätzen. Die Basis für unseren Erfolg sind unsere leistungsfähigen Netze. So begeistern wir unsere Kunden mit mehrfach ausgezeichnete Netzqualität – im Festnetz und im Mobilfunk – sowie einem breiten Produkt-Portfolio. Für unser integriertes Produkt „MagentaEINS“, bestehend aus Festnetz- und Mobilfunk-Komponenten, konnten wir bisher 3,5 Mio. Kunden gewinnen.

Im Mobilfunk-Bereich gewannen wir in den ersten drei Quartalen 2017 insgesamt 546 Tsd. Kunden hinzu. Die Anzahl der 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 deutlichen Zuwachs verzeichnen.

Bis Ende September 2017 konnten wir bereits 16,1 Mio. Retail- und Wholesale-Anschlüsse auf IP migrieren; dies entspricht einer Quote von 65 %.

Nach wie vor verzeichnen wir eine starke Nachfrage nach unseren Glasfaser-Produkten. Die Anzahl der Anschlüsse stieg bis Ende September 2017 auf insgesamt 8,9 Mio. an. In den letzten neun Monaten haben wir somit in Deutschland 2,1 Mio. Anschlüsse an unser Glasfasernetz angebunden. Mit dem fortschreitenden Glasfaser-Ausbau und der innovativen Vectoring-

Technologie haben wir die Vermarktung höherer Bandbreiten erfolgreich vorangetrieben. Mit unserem Kontingent-Modell setzen wir Anreize für eine Migration aus den klassischen Vorleistungsprodukten – wie gebündelte Wholesale-Anschlüsse oder die Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL) – hin zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen.

#### Mobilfunk

Seit dem Jahresende 2016 gewannen wir bei unserem eigenen Vertragskundengeschäft unter den Marken „Telekom“, „congstar“ und unserer „Telekom Deutschland Multibrand GmbH“ insgesamt 493 Tsd. Kunden hinzu. Bei dem Vertragskundengeschäft der Wiederverkäufer (Service Provider) verloren wir 221 Tsd. Kunden. Die Zahl der Prepaid-Kunden ist um 272 Tsd. Kunden angestiegen.

#### Festnetz

Wegen der nach wie vor herausfordernden Marktentwicklung im Festnetz – v. a. durch aggressive Preisangebote von Wettbewerbern – gehen wir neue Wege in der Vermarktung. Unser Fokus liegt auf integrierten Angeboten sowie TV- und Glasfaser-Anschlüssen. So legte die Zahl unserer Breitband-Anschlüsse in den ersten drei Quartalen 2017 gegenüber dem Jahresende 2016 um 183 Tsd. und die Zahl der TV-Kunden um 210 Tsd. zu. Im klassischen Festnetz sank die Zahl der Anschlüsse um 434 Tsd.

Mit unseren „MagentaZuhause“ Tarifen bieten wir ein umfassendes Produktportfolio für den Festnetz-Bereich auf Basis von IP-Technologie und tarifabhängigen Bandbreiten an. „MagentaZuhause Hybrid“ bündelt Festnetz- und Mobilfunk-Technologie in einem Router. Für dieses innovative Produkt konnten wir bislang 354 Tsd. Kunden gewinnen – vorwiegend im ländlichen Raum.

Im Rahmen unserer Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft haben wir insgesamt 191 Tsd. Wohnungen an unser Netz angeschlossen.

### Wholesale

Zum Ende des dritten Quartals 2017 lag der Anteil der Glasfaser-Anschlüsse am gesamten Anschlussbestand bei Wholesale mit 29,7 % um 7,6 Prozentpunkte über dem Wert zum Jahresende 2016. Ursache für das verstärkte

Wachstum bei unseren entbündelten Wholesale-Anschlüssen um 994 Tsd. bzw. 23,6 % gegenüber dem Jahresende 2016 war in erster Linie die hohe Nachfrage nach unserem Kontingentmodell. Dagegen sank die Zahl unserer gebündelten Wholesale-Anschlüsse geringfügig um 56 Tsd. Dieser Trend wird wohl in den kommenden Jahren anhalten, weil unsere Mitbewerber von gebündelten zu entbündelten Wholesale-Produkten mit mehr Bandbreite oder auf eigene Infrastrukturen wechseln. Die Zahl unserer Teilnehmer-Anschlussleitungen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahresende um 778 Tsd. bzw. 10,8 %. Dies resultiert zum einen aus der Verlagerung zu höherwertigen Glasfaser-Wholesale-Anschlüssen und zum anderen aus dem Wechsel von Endkunden zu Kabelanbietern. Dazu kommt, dass Wholesale-Kunden ihre Endkunden auf eigene Glasfaser-Anschlüsse migrieren. Insgesamt ist der Anschlussbestand im Bereich Wholesale bis Ende September 2017 auf 11,7 Mio. angestiegen.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	5 397	5 371	5 488	5 485	0,1 %	16 256	16 208	0,3 %	21 774
Privatkunden	2 918	2 878	2 964	2 967	(0,1) %	8 759	8 752	0,1 %	11 739
Geschäftskunden*	1 465	1 473	1 486	1 489	(0,2) %	4 430	4 386	1,0 %	5 923
Wholesale	926	928	947	933	1,5 %	2 802	2 804	(0,1) %	3 742
Sonstiges*	88	92	91	96	(5,2) %	265	266	(0,4) %	370
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	1 086	1 042	1 153	1 060	8,8 %	3 281	2 798	17,3 %	3 624
EBIT-Marge %	20,1	19,4	21,0	19,3		20,2	17,3		16,6
Abschreibungen	(935)	(953)	(963)	(912)	(5,6) %	(2 851)	(2 766)	(3,1) %	(3 703)
EBITDA	2 021	1 995	2 116	1 972	7,3 %	6 132	5 564	10,2 %	7 327
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(49)	(105)	(74)	(123)	39,8 %	(228)	(660)	65,5 %	(910)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 070	2 100	2 190	2 095	4,5 %	6 360	6 224	2,2 %	8 237
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	38,4	39,1	39,9	38,2		39,1	38,4		37,8
<b>CASH CAPEX</b>	(1 005)	(1 052)	(1 052)	(1 045)	(0,7) %	(3 109)	(2 803)	(10,9) %	(4 031)

\*Aufgrund einer Reorganisation wird zum 1. Juli 2017 ein bisher unter „Sonstiges“ ausgewiesener Umsatzanteil dem Geschäftskundenbereich zugeordnet. Die Werte aus Vorperioden wurden nicht angepasst.

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz lag zum Ende des dritten Quartals 2017 mit 16,3 Mrd. € leicht über dem Vorjahresniveau. Dazu trugen die gestiegenen Umsätze im Mobilfunk-Geschäft von 1,6 % und v. a. die Endgeräteumsätze ohne Vertragsbeziehung mit einem Zuwachs von 8,4 % bei. Positiv auf den Umsatz im Festnetz wirkten sich auch die gestiegenen IT- und Breitband-Umsätze aus. Diese konnten die gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,0 % rückläufigen Umsätze im Festnetz-Geschäft nicht vollständig kompensieren.

Im **Privatkundenbereich** ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabil. Mengenbedingte Umsatzrückgänge prägten weiterhin das klassische Festnetzgeschäft. Dagegen stieg der Umsatz im Breitband-Geschäft um 1,1 %. Im Mobilfunk-Bereich stieg der Umsatz um 1,4 % v. a. durch eine erfolgreiche Endgerätevermarktung.

Im **Geschäftskundenbereich** stieg der Umsatz um 1,0 %. Der Mobilfunk-Bereich legte um 2,0 % gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2016 zu. Die IT-Umsätze konnten um 17,1 % gesteigert werden. Im Gegensatz dazu ging im Festnetz die klassische Sprachtelefonie zurück, v. a. weil Kunden vermehrt auf Flatrate-Tarife wechselten.

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

### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das EBITDA belief sich zum Ende des dritten Quartals 2017 auf 6,1 Mrd. €, dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2016 um 10,2 %. Hauptgrund waren geringere Sondereinflüsse für Aufwendungen für unseren Personalumbau. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA konnte in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % gesteigert werden und betrug 6,4 Mrd. €. Haupttreiber waren Maßnahmen zur



Effizienzsteigerung in allen Funktionen bei einer gleichzeitig leicht positiven Umsatzentwicklung. Unsere bereinigte EBITDA-Marge ist auf 39,1 % gestiegen (Vorjahreswert 38,4 %).

## EBIT

Das Betriebsergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 17,3 % auf 3,3 Mrd. € an. Die leicht höheren Abschreibungen wurden durch das höhere EBITDA-Niveau kompensiert.

## USA

### KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

	30.09.2017	30.06.2017	Veränderung 30.09.2017/ 30.06.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	Veränderung 30.09.2017/ 30.09.2016 in %
<b>USA</b>							
Mobilfunk-Kunden	70 731	69 562	1,7 %	71 455	(1,0) %	69 354	2,0 %
Eigene Kunden (unter eigener Marke) <sup>a</sup>	57 494	56 451	1,8 %	54 240	6,0 %	52 502	9,5 %
Eigene Postpaid-Kunden <sup>a</sup>	36 975	36 158	2,3 %	34 427	7,4 %	33 230	11,3 %
Eigene Prepaid-Kunden <sup>a</sup>	20 519	20 293	1,1 %	19 813	3,6 %	19 272	6,5 %
Wholesale-Kunden <sup>a,b</sup>	13 237	13 111	1,0 %	17 215	(23,1) %	16 852	(21,5) %

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

<sup>b</sup> T-Mobile US ist der Auffassung, dass aufgrund aktueller und zukünftiger regulatorischer Änderungen das von den Wholesale-Partnern angebotene Lifeline-Programm unwirtschaftlich geworden ist. T-Mobile US wird auch weiterhin diese Lifeline-Anbieter unterstützen, hat aber die Lifeline-Kunden aus der ausgewiesenen Wholesale-Kundenbasis herausgenommen. Dadurch reduziert sich die Zahl der ausgewiesenen Wholesale-Kunden zum Anfang des dritten bzw. zweiten Quartals 2017 um 160 Tsd. bzw. 4 368 Tsd. Für künftige Perioden ist von keinen weiteren Lifeline-Anpassungen auszugehen.

Zum 30. September 2017 hatte das operative Segment USA (T-Mobile US) 70,7 Mio. Kunden gegenüber einem Kundenbestand von 71,5 Mio. Kunden zum 31. Dezember 2016. Der Nettozuwachs lag – unter Berücksichtigung der Herausnahme der Lifeline-Kunden – in den ersten neun Monaten 2017 bei 3,8 Mio. Kunden gegenüber 6,1 Mio. im Vorjahresvergleichszeitraum. Die Gründe dafür erläutern wir nachfolgend:

**Eigene Kunden (unter eigener Marke).** Der Anstieg bei den eigenen Postpaid-Kunden betrug in den ersten neun Monaten 2017 netto 2 548 Tsd. gegenüber netto 2 900 Tsd. im Vorjahreszeitraum. Ursache für den rückläufigen Nettokundenzuwachs gegenüber den ersten neun Monaten 2016 waren hauptsächlich die geringere Zahl eigener Prepaid-Kunden, die auf eigene Postpaid-Tarife umgestiegen sind, eine höhere Anzahl an Deaktivierungen aufgrund einer größeren Kundenbasis sowie der gesunkene Bruttokundenzuwachs aufgrund der höheren Wettbewerbsintensität im Markt.

Die Zahl der eigenen Prepaid-Kunden stieg in den ersten neun Monaten 2017 um netto 706 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 967 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus einer höheren Anzahl an Deaktivierungen von MetroPCS-Kunden aufgrund einer größeren Kundenbasis und einer höheren Wettbewerbsintensität im Markt. Eine Optimierung der indirekten Vertriebskanäle trug ebenfalls zu dem Rückgang bei.

## Cash Capex

Der Cash Capex ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,9 % angestiegen. Im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie investierten wir weiterhin verstärkt in den Breitband- und Glasfaser-Ausbau, in unsere IP-Transformation und in unsere Mobilfunk-Infrastruktur.

**Wholesale-Kunden.** T-Mobile US ist der Auffassung, dass aufgrund aktueller und zukünftiger regulatorischer Änderungen das von den Wholesale-Partnern angebotene Lifeline-Programm unwirtschaftlich geworden ist. T-Mobile US wird auch weiterhin diese Lifeline-Anbieter unterstützen, hat aber die Lifeline-Kunden aus der ausgewiesenen Wholesale-Kundenbasis 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. Für künftige Perioden ist von keinen weiteren Lifeline-Anpassungen auszugehen. Unter Berücksichtigung dieser Änderung erhöhte sich die Zahl der Wholesale-Kunden in den ersten neun Monaten 2017 um netto 550 Tsd. gegenüber einem Anstieg von netto 1 205 Tsd. im Vorjahresvergleichszeitraum. Ursache für diese rückläufige Entwicklung waren insbesondere niedrigere Bruttokundenzuwächse, die teilweise durch weniger Deaktivierungen ausgeglichen wurden. Seit Anfang des zweiten Quartals 2017 sind auch die Nettoeffekte der Aktivitäten von Lifeline-Kunden nicht mehr enthalten.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	8 982	9 236	8 466	8 281	2,2 %	26 684	24 293	9,8 %	33 738
Betriebsergebnis (EBIT)	1 003	1 328	2 804	926	n.a.	5 135	2 703	90,0 %	3 685
EBIT-Marge %	11,2	14,4	33,1	11,2		19,2	11,1		10,9
Abschreibungen	(1 387)	(1 308)	(1 130)	(1 315)	14,1 %	(3 825)	(3 929)	2,6 %	(5 282)
EBITDA	2 390	2 635	3 934	2 241	75,5 %	8 960	6 632	35,1 %	8 967
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	4	(4)	1 647	85	n.a.	1 647	396	n.a.	406
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	2 386	2 640	2 288	2 156	6,1 %	7 313	6 236	17,3 %	8 561
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	26,6	28,6	27,0	26,0		27,4	25,7		25,4
<b>CASH CAPEX</b>	(1 442)	(8 463)	(1 243)	(1 671)	25,6 %	(11 148)	(4 678)	n.a.	(5 855)

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz des operativen Segments USA stieg in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum von 24,3 Mrd. € um 9,8 % auf 26,7 Mrd. €. Auf US-Dollar-Basis wuchs der Gesamtumsatz um 9,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Hauptgrund dafür waren höhere Service-Umsätze, die wiederum zurückzuführen sind auf den Anstieg des durchschnittlichen Bestands eigener Kunden durch die positive Resonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen von T-Mobile US und den Erfolg der Marke MetroPCS. Darüber hinaus sind die Endgeräteumsätze gestiegen, insbesondere aufgrund eines höheren durchschnittlichen Umsatzes je verkauftem Gerät sowie durch die verstärkte Ausübung von Optionen zum Kauf vermieteter Endgeräte am Ende des Mietzeitraums. Dieser Anstieg wurde teilweise durch einen Rückgang der Mieterlöse gemindert, da T-Mobile US weiterhin schwerpunktmäßig Endgeräte vermarktet, die von den Kunden durch Ratenzahlung finanziert werden.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

Das bereinigte EBITDA stieg um 17,3 % von 6,2 Mrd. € im Vorjahresvergleichszeitraum auf 7,3 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2017. Auf US-Dollar-Basis wuchs das bereinigte EBITDA in den ersten neun Monaten 2017 um 16,6 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Positiven Einfluss auf das bereinigte EBITDA hatten in erster Linie die starke Kundenresonanz auf die „Un-carrier“-Initiativen der T-Mobile US, der anhaltende Erfolg von Werbekampagnen und die anhaltende Stärke der Marke MetroPCS. Dies wiederum führte zu höheren Service-Umsätzen sowohl mit eigenen Postpaid- als auch mit eigenen Prepaid-Kunden. Diesen positiven Einflüssen standen höhere personalbezogene Kosten, Werbekosten und Provisionen sowie höhere Kosten im Zusammenhang mit dem Netzausbau und die negativen Auswirkungen der Hurrikane in Texas, Florida und Puerto Rico gegenüber. Die Belastung im dritten Quartal 2017 aus entgangenen Umsatzerlösen, zerstörten oder beschädigten Vermögenswerten und sonstigen im Zusammenhang mit den Hurrikanen entstandenen Kosten betrug rund 0,1 Mrd. €. Zum 30. September 2017 war die Schadensbewertung seitens T-Mobile US

noch nicht abgeschlossen, und es ist im vierten Quartal 2017 von zusätzlichen Aufwänden und Auswirkungen auf das Kundenverhalten insbesondere in Puerto Rico auszugehen. T-Mobile US hat keine möglichen Erstattungen seitens der Versicherungen in Bezug auf die Hurrikanschäden erfasst, da die Schadensermittlung noch nicht abgeschlossen ist und die Gespräche mit den Versicherungsträgern noch laufen. Aufgrund der bereits beschriebenen Faktoren erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge von 25,7 % in den ersten neun Monaten 2016 auf 27,4 % in den ersten neun Monaten 2017.

Im EBITDA für die ersten neun Monate 2017 sind Sondereinflüsse in Höhe von 1,6 Mrd. € enthalten, während im Vorjahresvergleichszeitraum Sondereinflüsse in Höhe von 0,4 Mrd. € enthalten waren. Dieser Anstieg bei den Sondereinflüssen ist auf eine Wertaufholung von zuvor wertgeminderten Spektrumlizenzen im Berichtszeitraum zurückzuführen. Insgesamt stieg das EBITDA aufgrund der bereits beschriebenen Sachverhalte, einschließlich der Auswirkungen von Sondereinflüssen, von 6,6 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 9,0 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2017.

**EBIT**

Das EBIT stieg von 2,7 Mrd. € in den ersten neun Monaten 2016 auf 5,1 Mrd. € im Berichtszeitraum. Grund waren das höhere EBITDA sowie niedrigere Abschreibungen auf Sachanlagen. Dieser Rückgang bei den Abschreibungen resultierte aus den im Rahmen des Programms JUMP! On Demand vermieteten Endgeräten, wobei dieser Effekt teilweise durch einen Anstieg aus dem weiteren Ausbau des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US ausgeglichen wurde.

**Cash Capex**

Der Cash Capex stieg in den ersten neun Monaten 2017 von 4,7 Mrd. € im Vorjahreszeitraum auf 11,1 Mrd. €, v. a. aufgrund des Erwerbs von Spektrumlizenzen für 7,3 Mrd. € im Berichtszeitraum. Im Gegensatz dazu wurden in den ersten neun Monaten 2016 nur für 1,2 Mrd. € Spektrumlizenzen erworben.

## EUROPA

## KUNDENENTWICKLUNG

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

in Tsd.

	30.09.2017	30.06.2017	Veränderung 30.09.2017/ 30.06.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	Veränderung 30.09.2017/ 30.09.2016 in %
<b>EUROPA, GESAMT</b>							
Mobilfunk-Kunden	48 205	47 688	1,1 %	47 952	0,5 %	48 508	(0,6) %
Vertragskunden	25 119	24 854	1,1 %	24 315	3,3 %	24 005	4,6 %
Prepaid-Kunden	23 086	22 834	1,1 %	23 637	(2,3) %	24 503	(5,8) %
Festnetz-Anschlüsse	8 422	8 464	(0,5) %	8 531	(1,3) %	8 599	(2,1) %
davon: IP-basiert	5 555	5 416	2,6 %	5 016	10,7 %	4 757	16,8 %
Breitband-Anschlüsse Retail	5 558	5 509	0,9 %	5 393	3,1 %	5 352	3,8 %
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4 200	4 156	1,1 %	4 049	3,7 %	4 010	4,7 %
Teilnehmer-Anschlussleitung (TAL)/ Wholesale PSTN	2 261	2 268	(0,3) %	2 259	0,1 %	2 234	1,2 %
Wholesale gebündelte Anschlüsse	138	133	3,8 %	123	12,2 %	122	13,1 %
Wholesale entbündelte Anschlüsse	253	260	(2,7) %	247	2,4 %	237	6,8 %
<b>GRIECHENLAND</b>							
Mobilfunk-Kunden	7 867	7 737	1,7 %	7 725	1,8 %	7 666	2,6 %
Festnetz-Anschlüsse	2 536	2 539	(0,1) %	2 564	(1,1) %	2 569	(1,3) %
Breitband-Anschlüsse	1 790	1 747	2,5 %	1 682	6,4 %	1 646	8,7 %
<b>RUMÄNIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 231	5 278	(0,9) %	5 722	(8,6) %	5 869	(10,9) %
Festnetz-Anschlüsse	1 894	1 922	(1,5) %	1 969	(3,8) %	1 998	(5,2) %
Breitband-Anschlüsse	1 187	1 191	(0,3) %	1 194	(0,6) %	1 198	(0,9) %
<b>UNGARN</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 401	5 390	0,2 %	5 332	1,3 %	5 301	1,9 %
Festnetz-Anschlüsse	1 634	1 637	(0,2) %	1 629	0,3 %	1 650	(1,0) %
Breitband-Anschlüsse	1 094	1 081	1,2 %	1 040	5,2 %	1 044	4,8 %
<b>POLEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	10 297	10 251	0,4 %	10 634	(3,2) %	11 221	(8,2) %
Festnetz-Anschlüsse	29	31	(6,5) %	20	45,0 %	20	45,0 %
Breitband-Anschlüsse	17	18	(5,6) %	16	6,3 %	16	6,3 %
<b>TSCHECHISCHE REPUBLIK</b>							
Mobilfunk-Kunden	6 176	6 155	0,3 %	6 049	2,1 %	6 002	2,9 %
Festnetz-Anschlüsse	153	146	4,8 %	140	9,3 %	147	4,1 %
Breitband-Anschlüsse	136	136	0,0 %	134	1,5 %	133	2,3 %
<b>KROATIEN</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 297	2 237	2,7 %	2 234	2,8 %	2 332	(1,5) %
Festnetz-Anschlüsse	974	986	(1,2) %	1 001	(2,7) %	1 004	(3,0) %
Breitband-Anschlüsse	790	797	(0,9) %	783	0,9 %	771	2,5 %
<b>SLOWAKEI</b>							
Mobilfunk-Kunden	2 245	2 235	0,4 %	2 225	0,9 %	2 226	0,9 %
Festnetz-Anschlüsse	855	855	0,0 %	850	0,6 %	847	0,9 %
Breitband-Anschlüsse	661	655	0,9 %	638	3,6 %	625	5,8 %
<b>ÖSTERREICH</b>							
Mobilfunk-Kunden	5 201	4 984	4,4 %	4 594	13,2 %	4 365	19,2 %
<b>ÜBRIGE*</b>							
Mobilfunk-Kunden	3 490	3 420	2,0 %	3 438	1,5 %	3 525	(1,0) %
Festnetz-Anschlüsse	345	348	(0,9) %	358	(3,6) %	364	(5,2) %
Breitband-Anschlüsse	276	279	(1,1) %	279	(1,1) %	284	(2,8) %

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

## Gesamt

Das europäische Marktumfeld, in dem sich unsere Landesgesellschaften bewegen, war im Jahresverlauf 2017 immer noch von einer hohen Wettbewerbsintensität geprägt. Dank unseres konvergenten Produkt-Portfolios „MagentaOne“ konnten wir uns den Herausforderungen erfolgreich stellen: Zum 30. September 2017 verbuchten wir einen Zugewinn von rund 43,1 % bei unseren FMC-Kunden. Als konstanter Umsatztreiber hat sich auch unser TV-Geschäft etabliert. Im Mobilfunk-Geschäft haben wir die Zahl der werthaltigen Vertragskunden gegenüber dem Jahresende 2016 auf 25,1 Mio. erhöhen können. Im Festnetz treiben wir konsequent den Ausbau von schnellen glasfaserbasierten Anschlüssen (FTTH, FTTB und FTTC) voran. Im Rahmen unserer paneuropäischen Netzstrategie steigerten wir auch die Anzahl der IP-Anschlüsse, v. a. indem wir klassische PSTN-Anschlüsse auf IP-Technologie migrierten.

## Mobilfunk

Am Ende der ersten neun Monate 2017 verzeichneten wir insgesamt 48,2 Mio. Mobilfunk-Kunden – damit erreichten wir eine leicht positive Entwicklung bei unseren Mobilfunk-Kunden gegenüber dem Jahresendwert 2016; gegenüber dem Halbjahr fällt das Wachstum deutlicher aus. Ursächlich für das Wachstum gegenüber 2016 war die positive Entwicklung im werthaltigen Vertragskunden-Geschäft v. a. bei den Landesgesellschaften in Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik. Insgesamt erzielten wir im Vertragskunden-Geschäft einen Zuwachs von 3,3 % bzw. rund 804 Tsd. Kunden und setzten den Wachstumstrend damit weiter erfolgreich fort. Der Anteil der Vertragskunden am Gesamtkundenbestand lag zum Ende des dritten Quartals 2017 bei 52,1 %. Unsere Kunden profitierten durch den konsequenten Ausbau unserer Mobilfunk-Netze mit 4G/LTE-Technologie von einer größeren Netzabdeckung mit schneller, mobiler Breitband-Anbindung. So versorgten wir zum 30. September 2017 in den Ländern unseres operativen Segments bereits 93 % der Bevölkerung mit LTE und erreichten somit insgesamt rund 105 Mio. Einwohner. Dass unsere Kunden diese hohen Bandbreiten nutzen, zeigen nicht nur die in Anspruch genommenen hohen Datenvolumen, sondern auch die Verkaufszahlen mobiler Endgeräte: Der Anteil an Smartphones lag Ende September 2017 bei 81 % und stieg gegenüber dem Vorjahr weiter an. Infolgedessen konnten wir die Kundenverluste im Prepaid-Geschäft komplett auffangen. Die Effekte aus den regulierungsbedingten Prepaid-Registrierungsvorschriften in Polen wirkten sich weiterhin negativ auf die Kundenentwicklung aus. Im Vergleich zum Halbjahr erzielten wir aber wieder insgesamt ein leichtes Plus bei den Prepaid-Kunden.

## Festnetz

Unser TV- und Entertainment-Angebot zeigte auch in den ersten neun Monaten 2017 positive Impulse: So wuchs die Anzahl der TV-Kunden gegenüber dem Jahresende 2016 um 3,7 % auf 4,2 Mio.; dabei entfiel ein Großteil der Nettozuwächse von 151 Tsd. Kunden auf unsere Landesgesellschaften in Ungarn und der Slowakei.

In allen unseren integrierten Ländern bieten wir unseren Kunden unser konvergentes Produkt-Portfolio „MagentaOne“ an und konnten bis zum Ende der ersten neun Monate 2017 bereits 2,0 Mio. FMC-Kunden gewinnen; v. a. in Griechenland stieg die Nachfrage deutlich an. Auch im Geschäftskunden-segment vertreiben wir das Produkt „MagentaOne Business“ mit wachsendem Erfolg. Das technische Grundgerüst für FMC-Produkte ist ein vereinfachtes und standardisiertes Netzwerk auf IP-Technologie. Insgesamt haben wir bereits fünf Landesgesellschaften auf IP-Technologie umgestellt. Wir konnten mit einem Wachstum von 10,7 % gegenüber Dezember 2016 nun einen Bestand von 5,6 Mio. IP-basierten Anschlüssen verzeichnen. Der Anteil der IP-basierten Anschlüsse an den gesamten Festnetz-Anschlüssen lag bei rund 66,0 %. Die Anzahl der Festnetz-Anschlüsse lag in unserem operativen Segment Europa zum 30. September 2017 bei 8,4 Mio. und reduzierte sich leicht gegenüber dem Jahresende 2016.

Bei den Breitband-Anschlüssen Retail verzeichneten wir in den ersten neun Monaten 2017 ein Wachstum von 3,1 % auf insgesamt 5,6 Mio. Anschlüsse. Der Großteil des Nettozuwachses entfiel auf glasfaserbasierte Anschlüsse und lag damit wieder deutlich über dem Wachstum des DSL-Geschäfts. Zu diesem Zuwachs trugen v. a. Rumänien und Ungarn bei. Insgesamt konnten wir die Abdeckung der Haushalte mit Glasfaser weiter erhöhen: Zum Stichtag lag sie in unseren Landesgesellschaften bei rund 30 %. Dieser Erfolg bestärkt uns darin, weiterhin in zukunftsweisende glasfaserbasierte Technologien zu investieren.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	2 781	2 860	2 945	2 900	1,6%	8 587	8 458	1,5%	11 454
Griechenland	690	693	740	745	(0,7)%	2 123	2 131	(0,4)%	2 883
Rumänien	230	236	240	242	(0,8)%	706	718	(1,7)%	985
Ungarn	415	454	463	415	11,6%	1 332	1 226	8,6%	1 673
Polen <sup>a</sup>	364	378	376	373	0,8%	1 117	1 094	2,1%	1 488
Tschechische Republik	237	248	255	239	6,7%	740	701	5,6%	959
Kroatien	224	231	259	238	8,8%	714	688	3,8%	925
Slowakei	183	185	186	191	(2,6)%	554	564	(1,8)%	766
Österreich	228	215	222	219	1,4%	665	635	4,7%	855
Übrige <sup>b</sup>	260	268	277	300	(7,7)%	806	864	(6,7)%	1 132
Betriebsergebnis (EBIT)	324	357	400	424	(5,7)%	1 081	1 133	(4,6)%	1 184
EBITDA-Marge %	11,7	12,5	13,6	14,6		12,6	13,4		10,3
Abschreibungen	(553)	(557)	(558)	(591)	5,6%	(1 668)	(1 746)	4,5%	(2 589)
EBITDA	877	913	959	1 015	(5,5)%	2 749	2 879	(4,5)%	3 773
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(12)	(33)	(49)	(22)	n. a.	(94)	(57)	(64,9)%	(93)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	889	947	1 007	1 037	(2,9)%	2 843	2 936	(3,2)%	3 866
Griechenland	266	273	303	300	1,0%	842	835	0,8%	1 120
Rumänien	37	39	43	53	(18,9)%	119	129	(7,8)%	175
Ungarn	109	141	168	145	15,9%	418	415	0,7%	539
Polen <sup>a</sup>	100	125	88	125	(29,6)%	313	345	(9,3)%	482
Tschechische Republik	100	100	101	103	(1,9)%	301	302	(0,3)%	400
Kroatien	84	96	108	103	4,9%	288	280	2,9%	374
Slowakei	77	81	86	83	3,6%	244	240	1,7%	302
Österreich	89	69	73	79	(7,6)%	231	217	6,5%	258
Übrige <sup>b</sup>	28	22	37	45	(17,8)%	87	172	(49,4)%	215
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	32,0	33,1	34,2	35,8		33,1	34,7		33,8
<b>CASH CAPEX</b>	(475)	(403)	(395)	(876)	54,9%	(1 273)	(2 187)	41,8%	(2 600)

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

<sup>a</sup>Seit dem 1. September 2017 wird das Geschäft der T-Systems Polska Sp. z o.o., das bisher 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 der Länder Albanien, EJR Mazedonien und Montenegro sowie ICSS (International Carrier Sales & Solutions), ICSS-Geschäft der Local Business Units, GTS Central Europe Gruppe in Rumänien und Europe Headquarters.

**Gesamtumsatz**

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2017 einen Gesamtumsatz von 8,6 Mrd. € und steigerte sich somit gegenüber der Vergleichsperiode leicht um 1,5%. Auch organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, lag der Umsatz leicht über Vorjahresniveau.

Im Bereich der strategischen Wachstumsfelder haben unsere Landesgesellschaften in den ersten neun Monaten 2017 ein deutliches Umsatzplus von 11,4% erwirtschaftet. So betrug der Anteil der Wachstumsfelder am Segmentumsatz rund 32,6%. Einen wesentlichen Beitrag hierzu leistete das mobile Datengeschäft mit einem deutlichen Umsatzplus von 16,5%. Der Umsatz stieg damit auf 1,2 Mrd. € gegenüber der Vorjahresperiode. Alle Länder unseres operativen Segments, insbesondere Polen, Griechenland und Österreich trugen hierzu bei. Auch das TV- und Breitband-Geschäft setzte seinen Aufwärtstrend dank unseres innovativen TV- und Programm-Managements der vergangenen Quartale fort: In den ersten neun Monaten 2017 stieg der

TV-Umsatz um 7,1% auf 372 Mio. € sowie der Breitband-Umsatz um 2,8% auf 531 Mio. €. In den ersten neun Monaten des Jahres 2017 zeigte unser Geschäftskundenbereich B2B/ICT wachsende Umsatzzahlen im Vergleich zum Vorjahr. Bei fortgeführter Transformation unseres Kerngeschäfts hin zu wichtigen Wachstumsfeldern schlägt sich vor allem die Digitalisierung von Unternehmen und der öffentlichen Hand positiv in der Umsatzentwicklung nieder. Vor allem „MagentaOne Business“, konvergente Lösungen für den Mittelstand, Internet of Things (IoT) Lösungen und ICT Lösungen tragen zum Wachstum bei. Im Bereich ICT lag das Wachstum doppelt so hoch wie das Marktwachstum. Angebote zur Digitalisierung für Geschäftskunden werden das Wachstum des B2B Europageschäfts auch in den kommenden Jahren weiter stärken.

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

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

Unser operatives Segment Europa erzielte in den ersten neun Monaten 2017 ein bereinigtes EBITDA von 2,8 Mrd. €; das sind 3,2 % weniger als in der Vorjahresperiode. Organisch betrachtet, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse sowie bereinigt um die konzerninterne Verschiebung zum neuen Vorstandsbereich Technologie und Innovation, reduzierte sich das bereinigte EBITDA nur leicht um 1,0 %.

Der positive Umsatzeffekt wurde insbesondere durch höhere Marktinvestitionen sowie B2B/ICT Kosten überkompensiert. Eine verbesserte Kosteneffizienz wirkte sich hingegen positiv auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung auf Segmentebene aus. Aus Länderperspektive ist das leicht rückläufige organische bereinigte EBITDA im Wesentlichen auf die Entwicklungen unserer Landesgesellschaften in Polen, Rumänien und Albanien zurückzuführen. Dem gegenüber standen höhere bereinigte EBITDA-Beiträge v. a. in Österreich und Griechenland. Des Weiteren wirkten sich neben Entscheidungen von Regulierungsbehörden bereits im Vorjahr eingeführte Sondersteuern sowie eine seit Januar 2017 in Griechenland im Rahmen eines weiteren Maßnahmenpakets eingeführte Steuer auf Breitband-Internet-Zugänge belastend auf die Entwicklung des bereinigten EBITDA aus.

Unser EBITDA reduzierte sich gegenüber der Vorjahresperiode 2016 um 4,5 % auf 2,7 Mrd. €. Zum einen bedingt durch den Rückgang des bereinigten EBITDA und zum anderen aufgrund von gestiegenen negativen Sondereinflüssen. Organisch betrachtet reduzierte sich das EBITDA um 2,4 %.

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

**Griechenland.** In Griechenland lagen die Umsätze in den ersten neun Monaten 2017 mit 2,1 Mrd. € auf Vorjahresniveau. Dazu konnte die positive Umsatzentwicklung im Festnetz-Geschäft, insbesondere im Wholesale-Geschäft beitragen. Gute Zuwachsraten bei unserem FMC-Produkt „CosmoteOne“ schlugen sich auch in einer gestiegenen Anzahl an DSL-Anschlüssen nieder; davon profitierte auch unser Breitband- und TV-Geschäft mit höheren Umsätzen. Insgesamt konnten wir somit die negativen Effekte aus der Sprachtelefonie ausgleichen. Die Umsätze im Mobilfunk-Geschäft lagen auf Vorjahresniveau, wobei die preis- und mengenbedingt rückläufigen Umsätze bei der Sprachtelefonie durch steigende Umsätze im Geschäft mit mobilen Datendiensten und bei den Visitoren nahezu ausgeglichen wurden. Unser Geschäftskundenbereich B2B/ICT lag über dem Vorjahreszeitraum.

In den ersten neun Monaten 2017 lag das bereinigte EBITDA in Griechenland leicht über dem Vorjahresniveau bei 842 Mio. €. Einsparungen bei den indirekten Kosten konnten die insgesamt höheren direkten Kosten kompensieren.

**Ungarn.** In Ungarn stieg der Umsatz in den ersten neun Monaten 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8,6 % auf 1,3 Mrd. €. Organisch, d. h. unter der Annahme konstanter Wechselkurse, stieg der Umsatz um 7,4 %. Wachstumstreiber war das Festnetz-Geschäft mit einem deutlichen Umsatzanstieg im Geschäftskundenbereich B2B/ICT. Auch das TV-Geschäft leistete einen positiven Beitrag zu den Gesamtumsätzen. Unser FMC-Angebot „MagentaOne“ trug ebenfalls sowohl im Privatkunden- als auch im Geschäftskundensegment hierzu bei. Auch das Mobilfunk-Geschäft zeigte höhere Umsätze bei den mobilen Datendiensten, die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16,8 % zulegten. Die Umsätze aus Endgeräteverkäufen entwickelten sich ebenfalls deutlich positiv. Dadurch konnten wir die niedrigeren Sprachumsätze mehr als ausgleichen. Nicht zuletzt trug unser schnelles Mobilfunk-Netz und dessen hohe Reichweite zu der insgesamt positiven Entwicklung im Mobilfunk-Geschäft bei.

Das bereinigte EBITDA stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,7 % und lag somit bei 418 Mio. €. Organisch betrachtet blieb das bereinigte EBITDA nahezu stabil. Zudem wirkte sich ein im ersten Quartal des Vorjahres erfasster positiver Einmaleffekt belastend auf die bereinigte EBITDA-Entwicklung aus.

**Österreich.** Österreich erzielte in den ersten neun Monaten 2017 einen Umsatz von 665 Mio. €, das sind 4,7 % mehr als im Vorjahreszeitraum. Im Wesentlichen ist dies auf das mobile Datengeschäft zurückzuführen, das volumenbedingt weiter anstieg und einen Anteil am Gesamtumsatz von rund 33 % erreichte. Zudem wirkten gestiegene Visitoren-Umsätze sowie ein Einmaleffekt aus dem ersten Quartal 2017 positiv auf die Umsatzentwicklung. Insgesamt konnten diese positiven Umsatzeffekte die Umsatzrückgänge bei SMS-Diensten sowie aus dem Verkauf von mobilen Endgeräten überkompensieren.

Die Umsatzentwicklung schlägt sich auch im bereinigten EBITDA nieder, das in den ersten neun Monaten 2017 deutlich stieg und 231 Mio. € betrug.

#### **EBIT**

In unserem operativen Segment Europa sank das EBIT in den ersten neun Monaten 2017 um 4,6 % auf 1,1 Mrd. €. Ursächlich hierfür war die rückläufige EBITDA-Entwicklung. Positiv wirkten sich geringere Abschreibungen auf das EBIT aus.

#### **Cash Capex**

In den ersten neun Monaten 2017 wies unser operatives Segment Europa einen Cash Capex in Höhe von 1,3 Mrd. € aus. Der Rückgang in Höhe von 0,9 Mrd. € resultierte hauptsächlich aus dem im Vorjahr getätigten Erwerb von Mobilfunk-Lizenzen in Polen. Im laufenden Jahr 2017 erwarben wir in geringem Umfang Mobilfunk-Spektren in Griechenland. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem Erwerb von Spektrum stieg der Cash Capex auf Segmentebene um 7,1 % im Vergleich zur Vorjahresperiode, im Wesentlichen aufgrund der Aktivitäten im Rahmen unserer integrierten Netzstrategie, insbesondere in Griechenland und Rumänien und das sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetz-Geschäft.

## SYSTEMGESCHÄFT

### WESENTLICHE KPIs

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

		30.09.2017	30.06.2017	Veränderung 30.09.2017/ 30.06.2017 in %	31.12.2016	Veränderung 30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	Veränderung 30.09.2017/ 30.09.2016 in %
<b>AUFTRAGSEINGANG</b>	Mio. €	3 936	2 569	n.a.	6 851	n.a.	4 356	(9,6) %
<b>COMPUTING &amp; DESKTOP SERVICES</b>								
Anzahl der betreuten Server	Stück	67 351	65 390	3,0 %	74 336	(9,4) %	71 886	(6,3) %
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme	Mio. Stück	1,90	1,81	5,0 %	1,77	7,3 %	1,77	7,3 %
<b>SYSTEMS INTEGRATION</b>								
Fakturierte Stunden	Mio.	5,2	3,5	n.a.	7,1	n.a.	5,3	(1,9) %
Utilization Rate	%	83,0	82,7	0,3 % p	83,3	(0,3) % p	83,3	(0,3) % p

### Geschäftsentwicklung

In den ersten neun Monaten 2017 entwickelte sich der Auftragseingang unseres operativen Segments Systemgeschäft gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum rückläufig. Wir haben auch in 2017 erfolgreich neue Verträge abgeschlossen, allerdings konnte das Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums nicht erreicht werden. Im Vorjahr waren mehrere Großaufträge enthalten, die so im Berichtszeitraum nicht wiederholt werden konnten. Dies wird zu einem hinter unserer Erwartung liegenden Auftragseingang für das Geschäftsjahr 2017 führen. Der Grund für den geringeren Auftragseingang liegt u. a. auch in der zunehmenden Entwicklung des Marktes weg vom klassischen IT-Geschäft hin zum Cloud- und Digitization-Geschäft und den damit verbundenen kürzeren Vertragslaufzeiten. Einhergehend mit diesem Trend entwickelten sich unsere strategischen Wachstumsfelder Cloud mit einem Umsatzwachstum in Höhe von 16,1 % und Internet of Things mit einem Umsatzwachstum in Höhe von 13,0 % gegenüber den ersten neun Monaten des Vorjahres positiv. Ein wichtiger Baustein für den Ausbau dieser Geschäftsfelder bleiben dabei strategische Partnerschaften. Das heißt, wir bieten Lösungen unserer Partner aus unseren Rechenzentren in Deutsch-

land an. Dabei spielen die Aspekte Sicherheit und Hochverfügbarkeit für T-Systems und für unsere Kunden eine wichtige Rolle. Der zu Beginn des Jahres erfolgreich gestartete Geschäftsbereich Telekom Security stellt ein wichtiges Fundament unserer Wachstumsstrategie in digitale Zukunftsfelder dar. Wir bieten mit unseren Internet of Things- und Cloud-Lösungen weiterhin die Standbeine der Digitalisierung sowie die dazu passenden Sicherheitslösungen an.

Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, modernisieren und konsolidieren wir zum einen unsere ICT-Ressourcen kontinuierlich, zum anderen investieren wir in Zukunftsfelder. Bei den Rechenzentren konnten wir durch den technischen Fortschritt immer größere und leistungsstärkere Einheiten errichten – dies wirkt auch positiv auf unsere Kosteneffizienz. Durch das Herauslösen der Telekom IT aus dem operativen Segment Systemgeschäft sank die Anzahl der betreuten Server um 6,3 % gegenüber dem 30. September 2016. Die Zahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme wuchs im Vergleich zum 30. September 2016 um 7,3 %.

OPERATIVE ENTWICKLUNG<sup>a</sup>

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	1 704	1 688	1 707	1 674	2,0 %	5 099	5 252	(2,9) %	6 993
Umsatz extern	1 369	1 349	1 352	1 349	0,2 %	4 069	4 296	(5,3) %	5 678
Betriebsergebnis (EBIT)	(37)	0	(1 282)	(31)	n. a.	(1 319)	(41)	n. a.	(150)
EBIT-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(42)	(1 319)	(67)	n. a.	(1 396)	(194)	n. a.	(276)
EBIT (bereinigt um Sondereinflüsse)	(2)	41	38	37	2,7 %	76	152	(50,0) %	126
EBIT-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	(0,1)	2,4	2,2	2,2		1,5	2,9		1,8
Abschreibungen	(98)	(97)	(1 338)	(118)	n. a.	(1 533)	(309)	n. a.	(428)
EBITDA	61	97	56	87	(35,6) %	214	268	(20,1) %	278
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(35)	(39)	(74)	(52)	(42,3) %	(148)	(178)	16,9 %	(252)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	96	136	131	139	(5,8) %	362	446	(18,8) %	530
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	5,6	8,1	7,7	8,3		7,1	8,5		7,6
<b>CASH CAPEX</b>	(86)	(91)	(87)	(85)	(2,4) %	(264)	(259)	(1,9) %	(402)

<sup>a</sup> Seit dem 1. September 2017 wird das Geschäft der T-Systems Polska Sp. z o.o., das bisher 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 in den ersten neun Monaten 5,1 Mrd. € und lag um 2,9 % unter dem Vorjahresvergleichszeitraum. Diese Umsatzentwicklung resultiert in erster Linie aus dem im ersten Quartal des Vorjahres erfolgten Abschluss der Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien. Während die Umsatzentwicklung des ersten Quartals entsprechend rückläufig verlief, zeigen das zweite und dritte Quartal im Vorjahresvergleich insgesamt eine stabile Umsatzentwicklung. Unser Telekommunikationsgeschäft verzeichnet im Vorjahresvergleichszeitraum, bereinigt um den oben genannten Mauteffekt, ein Umsatzwachstum. Dem entgegengesetzt steht der anhaltende Umsatzrückgang in unserem klassischen IT-Geschäft, geprägt von einer generell rückläufigen Preisentwicklung im Markt sowie dem rückläufigen Auftragseingang, insbesondere auch im internationalen Bereich. Leicht positive Umsatzeffekte zum Vorjahr resultieren aus unseren Wachstumsfeldern Cloud und Internet of Things sowie aus Umsätzen der neu gestarteten Telekom Security.

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

In den ersten neun Monaten 2017 ging das bereinigte EBITDA im Vorjahresvergleich um 84 Mio. € auf 362 Mio. € zurück. Dies ist im Wesentlichen auf die im ersten Quartal des Vorjahres abgeschlossene Aufbauphase des Mauterhebungssystems in Belgien und dem damit im ersten Quartal des Vorjahres verbundenen positiven EBITDA-Effekt zurückzuführen. Darüber hinaus sah sich das Segment den Rahmenbedingungen eines angespannten ICT-Marktes, bilanziellen Risikovororgemaßnahmen für einzelne Großkundenverträge sowie der All IP-Umstellung einiger unserer Kundenverträge ausgesetzt. Dennoch verzeichnete das operative Segment Systemgeschäft im zweiten und dritten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum insgesamt einen Anstieg des bereinigten EBITDA.

Das EBITDA unseres operativen Segments Systemgeschäft ging in den ersten neun Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 54 Mio. € auf 214 Mio. € zurück, im Wesentlichen aufgrund der beim bereinigten EBITDA beschriebenen Effekte, teilweise kompensiert durch die um 30 Mio. € niedrigeren negativen Sondereinflüsse, bedingt durch höhere Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Vorjahr.

**EBIT, bereinigtes EBIT**

Das bereinigte EBIT unseres operativen Segments Systemgeschäft sank gegenüber den ersten neun Monaten 2016 um 76 Mio. €. Insbesondere der beim EBITDA beschriebene Einmaleffekt im Vorjahr trug zu dieser Entwicklung bei. Die planmäßigen Abschreibungen lagen unter dem Vorjahresniveau. Der Rückgang des Auftragseingangs führte im dritten Quartal zu einer Überprüfung der Werthaltigkeit der Vermögenswerte. In der Folge wurde eine Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. € erfasst. Aus diesem Grund verringerte sich das EBIT deutlich um 1,3 Mrd. € auf minus 1,3 Mrd. €.

**Cash Capex**

Der Cash Capex des operativen Segments Systemgeschäft lag im Berichtszeitraum bei 264 Mio. € und ist damit im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um 1,9 % gestiegen. Unsere Investitionen stehen im Zusammenhang mit der zunehmenden Weiterentwicklung der Digitalisierung. Deshalb investieren wir in digitale Zukunftsfelder, wie Digitale Transformation und Internet of Things, Cloud Computing oder Cyber Security. Auch der weitere Ausbau des europäischen Mautsystems trägt zu einem erhöhten Investitionsbedarf bei.



## GROUP DEVELOPMENT

Seit dem 1. Januar 2017 berichten wir über das operative Segment „Group Development“. Group Development steuert ausgewählte Beteiligungen des Konzerns aktiv und entwickelt diese wertsteigernd. Für weitere Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

## KUNDENENTWICKLUNG

in Tsd.

		30.09.2017	Veränderung		Veränderung		Veränderung	
			30.06.2017	30.9.2017/ 30.06.2017 in %	31.12.2016	30.09.2017/ 31.12.2016 in %	30.09.2016	30.09.2017/ 30.09.2016 in %
NIEDERLANDE	Mobilfunk-Kunden	3 876	3 830	1,2%	3 746	3,5%	3 703	4,7%
	Festnetz-Anschlüsse	188	184	2,2%	164	14,6%	–	n. a.
	Breitband-Anschlüsse	188	184	2,2%	164	14,6%	–	n. a.

In den ersten neun Monaten 2017 konnte die T-Mobile Netherlands aufgrund einer erfolgreichen Neupositionierung am Markt einen Kundenzuwachs im Mobilfunkgeschäft im Privat- und Geschäftskundensegment von 3,5% verzeichnen. Dies ist im Wesentlichen auf das im ersten Quartal eingeführte neue Tarifportfolio und den damit verbesserten Marktangang zurückzuführen. Auch das erst Ende 2016 von Vodafone erworbene Privatkunden-Festnetzgeschäft konnte in den ersten drei Quartalen 2017 ein Kundenwachstum von 14,6% generieren.

## OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	595	562	545	588	(7,3)%	1 702	1 736	(2,0)%	2 347
Niederlande	341	345	327	332	(1,5)%	1 014	975	4,0%	1 331
Betriebsergebnis (EBIT)	686	388	343	154	n. a.	1 417	3 012	(53,0)%	2 730
Abschreibungen	(71)	(71)	(72)	(85)	15,3%	(215)	(262)	17,9%	(760)
EBITDA	758	460	415	239	73,6%	1 632	3 274	(50,2)%	3 490
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	519	223	195	(12)	n. a.	937	2 543	(63,2)%	2 547
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	238	236	220	251	(12,4)%	695	730	(4,8)%	943
Niederlande	110	119	98	91	7,7%	328	281	16,7%	358
EBITDA-Marge (bereinigt um Sondereinflüsse) %	40,0	42,0	40,4	42,7		40,8	42,1		40,2
<b>CASH CAPEX</b>	(81)	(57)	(76)	(69)	(10,1)%	(215)	(202)	(6,4)%	(271)

### Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz unseres operativen Segments Group Development reduzierte sich in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,0%. Negativ wirkte sich der entfallene Umsatz im Zusammenhang mit der Veräußerung der Strato auf den Gesamtumsatz aus. Der Umsatz der DFMG blieb gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum nahezu unverändert. Positiv wirkte sich im Wesentlichen die Umsatzentwicklung der T-Mobile Netherlands aus.

### EBITDA, bereinigtes EBITDA

Das EBITDA reduzierte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,6 Mrd. € auf 1,6 Mrd. €. Im Rahmen der kontinuierlichen Analyse unseres Beteiligungsportfolios, mit dem Fokus auf die angemessene Weiterentwicklung der Unternehmen, haben wir die Strato zum 31. März 2017 sowie unsere restlichen Anteile an der Scout24 AG zum 23. Juni 2017 verkauft. Aus den Veräußerungen ergaben sich als Sondereinflüsse erfasste Erträge in Höhe von rund 0,7 Mrd. €. Weiterhin wurden im dritten Quartal positive Sondereinflüsse in Höhe von 0,2 Mrd. € wirksam, welche aus einer im Juli 2017 abgeschlossenen Vergleichsvereinbarung mit BT stammen. Im Vorjahresvergleichszeitraum waren im Saldo

positive Sondereinflüsse in Höhe von 2,5 Mrd. € enthalten; diese resultierten überwiegend aus der Veräußerung unseres Anteils am Joint Venture EE.

Das bereinigte EBITDA unseres operativen Segments Group Development reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4,8 %. Vermindernd auf das bereinigte EBITDA wirkten sich entfallene Wertbeiträge im Zusammenhang mit der Veräußerung der Strato aus. Ein weiterer Treiber hinter dem Rückgang des operativen Segments sind Einmaleffekte sowie Effekte aus der zu Jahresbeginn erfolgten Umgliederung der DFMG. In der T-Mobile Netherlands stieg das bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 16,7 %. Im Wesentlichen ist dies auf geringere Marktinvestitionen durch einen höheren Anteil an SIM Only-Verträgen sowie eine signifikante Reduktion der Gemeinkosten im Rahmen eines Transformationsprogrammes zurückzuführen.

### GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

Für Informationen zu Änderungen in der Organisationsstruktur verweisen wir auf die Erläuterungen im Kapitel „Konzernstruktur, -strategie und -steuerung“, Seite 8, sowie die Angaben zur Segmentberichterstattung im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 44 f.

### OPERATIVE ENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>GESAMTUMSATZ</b>	737	787	743	846	(12,2)%	2 268	2 538	(10,6)%	3 467
Betriebsergebnis (EBIT)	(292)	(282)	(321)	(376)	14,6%	(895)	(1 378)	35,1%	(1 919)
Abschreibungen	(148)	(192)	(159)	(158)	(0,6)%	(500)	(500)	0,0%	(676)
EBITDA	(144)	(90)	(162)	(219)	26,0%	(395)	(878)	55,0%	(1 243)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(16)	1	(47)	(78)	39,7%	(62)	(501)	87,6%	(574)
<b>EBITDA (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	(128)	(90)	(115)	(141)	18,4%	(333)	(377)	11,7%	(670)
<b>CASH CAPEX</b>	(242)	(239)	(231)	(222)	(4,1)%	(712)	(656)	(8,5)%	(936)

### EBIT

Das EBIT sank gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode um 1,6 Mrd. € auf 1,4 Mrd. €. Ursache hierfür sind die beim EBITDA beschriebenen Effekte. Die Abschreibungen lagen, teilweise auch aufgrund der Entkonsolidierung der Strato, unter dem Niveau des Vorjahres.

### Cash Capex

Der Cash Capex unseres operativen Segments Group Development stieg in den ersten drei Quartalen 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 6,4 %, v. a. bei der T-Mobile Netherlands durch die Akquisition des Privatkunden-Festnetzgeschäfts von Vodafone.

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

**Gesamtumsatz**

Der Gesamtumsatz unseres Segments Group Headquarters & Group Services verringerte sich im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,6%. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass bei der Telekom IT konzernintern neu beauftragte Entwicklungsleistungen im Inland nicht mehr verrechnet werden. Hinzu kamen gesunkene konzerninterne Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude, im Wesentlichen aufgrund der weiteren Optimierung von Flächen, ein Umsatzrückgang bei Telekom Training und geringere konzerninterne Umsätze bei Telekom IT aufgrund der reduzierten umsatzrelevanten Kostenbasis. Des Weiteren wirkten sich die entfallenen Umsätze der DeTeMedien durch den im Juni 2017 vollzogenen Verkauf aus. Einen positiven Einfluss auf den Umsatz hatte die strukturelle Weiterentwicklung der Deutschen Telekom Services Europe (DTSE).

**EBITDA, bereinigtes EBITDA**

In der Berichtsperiode verbesserte sich das bereinigte EBITDA unseres Segments Group Headquarters & Group Services im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 44 Mio. €. Die Verbesserung resultierte im Wesentlichen aus der Neuaufstellung unseres Vorstandsbereichs Technologie und Innovation und aus einem reduzierten Personalbestand infolge des fortgesetzten Personalumbaus bei Vivento. Positiv wirkten sich des Weiteren die höheren Erträge im Bereich Grundstücke und Gebäude, im Wesentlichen aus Immobilienverkäufen, und die geringeren operativen Kosten bei unseren Group Services aus. Gegenläufig belasteten die gesunkenen konzerninternen Umsätze im Bereich Grundstücke und Gebäude und die entfallenen Wertbeiträge durch den Verkauf der DeTeMedien das bereinigte EBITDA.

Insgesamt wirkten sich in der Berichtsperiode im Saldo negative Sondereinflüsse in Höhe von 62 Mio. € auf das EBITDA aus. Diese ergaben sich hauptsächlich durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen und gegenläufig durch einen Ertrag aus der Veräußerung der DeTeMedien. Im Vorjahreszeitraum hatten Aufwendungen, insbesondere für Personalmaßnahmen, die negativen Sondereinflüsse in Höhe von 501 Mio. € geprägt.

**EBIT**

Die Verbesserung des EBIT um 483 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum resultierte aus einem verbesserten EBITDA. Die Abschreibungen lagen auf Vorjahresniveau.

**Cash Capex**

Der Cash Capex erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 56 Mio. €, im Wesentlichen aufgrund von höheren Fahrzeuganschaffungen und Bauleistungen sowie höheren Entwicklungsleistungen im Vorstandsbereich Technologie und Innovation.

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

Bezüglich eingetretener Ereignisse nach Schluss der Berichtsperiode verweisen wir auf die „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzern-Zwischenabschluss, Seite 52.

**PROGNOSE**

Die in diesem Kapitel getroffenen Aussagen basieren auf der aktuellen Einschätzung unseres Managements. Abweichend von den im zusammengefassten Lagebericht 2016 (Geschäftsbericht 2016, Seite 87 ff.) sowie im Konzern-Zwischenbericht zum 30. Juni 2017 (Seite 27) veröffentlichten Prognosen, gehen wir davon aus, dass das bereinigte EBITDA des Konzerns im Geschäftsjahr 2017 statt bislang rund 22,3 Mrd. € jetzt auf 22,4 Mrd. € bis 22,5 Mrd. € wachsen wird. Maßgeblich dafür ist die starke Entwicklung des Geschäfts im operativen Segment USA. Aufgrund eines besser als erwarteten Geschäftsverlaufs hat T-Mobile US ihre Prognose nach US-GAAP um 0,2 Mrd. US-\$ angehoben. Unter Berücksichtigung der Währungsumrechnung von US-\$ in Euro sowie von Bewertungsunterschieden zwischen US-GAAP und IFRS erwarten wir auf Konzernebene einen positiven Effekt von rund 0,1 Mrd. €. Eine weitere Anpassung der Prognose ergibt sich in unserem operativen Segment Systemgeschäft bezüglich des Auftragseingangs. Dort erwarten wir nun im Vorjahresvergleich einen Rückgang, statt des bisher erwarteten Anstiegs. Die übrigen abgegebenen Aussagen behalten weiterhin ihre Gültigkeit. Darüber hinaus gehen wir im Kapitel „Wirtschaftliches Umfeld“, Seite 8 f., in diesem Konzern-Zwischenlagebericht auf Ergänzungen und neue Entwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Situation ein. Ferner wird auf den „Disclaimer“ am Ende dieses Berichts verwiesen.

## RISIKO- UND CHANCENSITUATION

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

### RECHTSVERFAHREN

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

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im von der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, der Unitymedia NRW GmbH und der Kabel BW GmbH geführten Klageverfahren haben die Kläger die geltend gemachte Forderung im Rahmen der Berufung auf ca. 527 Mio. € zzgl. Zinsen erhöht. Im parallel geführten Verfahren der Vodafone Kabel Deutschland GmbH wurde die Klageforderung auf 540 Mio. € nebst ca. 11 Mio. € für vermeintlich erlangten Zinsnutzen, jeweils zzgl. Zinsen angepasst. Ansprüche vor 2009 werden von der Vodafone Kabel Deutschland GmbH nicht mehr geltend gemacht.

### ABGESCHLOSSENE VERFAHREN

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

### KARTELLVERFAHREN

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

### EINSCHÄTZUNG ZUR GESAMTRISIKOSITUATION

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

# KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

## KONZERN-BILANZ

in Mio. €

	30.09.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2016
<b>AKTIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>18 344</b>	<b>26 638</b>	<b>(8 294)</b>	<b>(31,1)%</b>	<b>23 891</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 860	7 747	(4 887)	(63,1)%	7 527
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9 196	9 362	(166)	(1,8)%	8 607
Ertragsteuerforderungen	160	218	(58)	(26,6)%	105
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2 442	5 713	(3 271)	(57,3)%	4 194
Vorräte	1 520	1 629	(109)	(6,7)%	1 599
Übrige Vermögenswerte	1 795	1 597	198	12,4%	1 609
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	371	372	(1)	(0,3)%	250
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>121 497</b>	<b>121 847</b>	<b>(350)</b>	<b>(0,3)%</b>	<b>119 226</b>
Immaterielle Vermögenswerte	63 577	60 599	2 978	4,9%	58 951
Sachanlagen	46 081	46 758	(677)	(1,4)%	45 148
Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	601	725	(124)	(17,1)%	782
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	5 963	7 886	(1 923)	(24,4)%	8 583
Aktive latente Steuern	4 498	5 210	(712)	(13,7)%	5 136
Übrige Vermögenswerte	778	669	109	16,3%	626
<b>BILANZSUMME</b>	<b>139 841</b>	<b>148 485</b>	<b>(8 644)</b>	<b>(5,8)%</b>	<b>143 117</b>
<b>PASSIVA</b>					
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>25 937</b>	<b>33 126</b>	<b>(7 189)</b>	<b>(21,7)%</b>	<b>26 010</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	9 250	14 422	(5 172)	(35,9)%	8 959
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	8 516	10 441	(1 925)	(18,4)%	8 893
Ertragsteuerverbindlichkeiten	341	222	119	53,6%	247
Sonstige Rückstellungen	2 953	3 068	(115)	(3,7)%	2 850
Übrige Schulden	4 877	4 779	98	2,1%	4 962
Schulden in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	0	194	(194)	n.a.	99
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>	<b>74 850</b>	<b>76 514</b>	<b>(1 664)</b>	<b>(2,2)%</b>	<b>79 486</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	49 387	50 228	(841)	(1,7)%	53 349
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	8 185	8 451	(266)	(3,1)%	9 091
Sonstige Rückstellungen	3 220	3 320	(100)	(3,0)%	3 189
Passive latente Steuern	10 060	10 007	53	0,5%	9 514
Übrige Schulden	3 999	4 508	(509)	(11,3)%	4 343
<b>SCHULDEN</b>	<b>100 787</b>	<b>109 640</b>	<b>(8 853)</b>	<b>(8,1)%</b>	<b>105 496</b>
<b>EIGENKAPITAL</b>	<b>39 055</b>	<b>38 845</b>	<b>210</b>	<b>0,5%</b>	<b>37 621</b>
Gezeichnetes Kapital	12 189	11 973	216	1,8%	11 973
Eigene Anteile	(49)	(50)	1	2,0%	(50)
	<b>12 140</b>	<b>11 923</b>	<b>217</b>	<b>1,8%</b>	<b>11 923</b>
Kapitalrücklage	54 638	53 356	1 282	2,4%	53 348
Gewinnrücklagen einschließlich Ergebnisvortrag	(38 656)	(38 727)	71	0,2%	(39 174)
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis	(1 055)	78	(1 133)	n.a.	(2 459)
Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)	2 129	2 675	(546)	(20,4)%	4 799
<b>ANTEILE DER EIGENTÜMER DES MUTTERUNTERNEHMENS</b>	<b>29 195</b>	<b>29 305</b>	<b>(110)</b>	<b>(0,4)%</b>	<b>28 437</b>
Anteile anderer Gesellschafter	9 859	9 540	319	3,3%	9 184
<b>BILANZSUMME</b>	<b>139 841</b>	<b>148 485</b>	<b>(8 644)</b>	<b>(5,8)%</b>	<b>143 117</b>

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>18 251</b>	<b>18 105</b>	<b>0,8%</b>	<b>55 787</b>	<b>53 552</b>	<b>4,2%</b>	<b>73 095</b>
Sonstige betriebliche Erträge	2 081	386	n. a.	3 331	3 823	(12,9)%	4 180
Bestandsveränderungen	(3)	1	n. a.	31	7	n. a.	(12)
Aktivierete Eigenleistungen	563	532	5,8%	1 668	1 530	9,0%	2 112
Materialaufwand	(8 910)	(8 975)	0,7%	(27 503)	(26 402)	(4,2)%	(37 084)
Personalaufwand	(3 817)	(3 836)	0,5%	(11 605)	(12 263)	5,4%	(16 463)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(847)	(879)	3,6%	(2 443)	(2 549)	4,2%	(3 284)
Abschreibungen	(4 220)	(3 178)	(32,8)%	(10 568)	(9 471)	(11,6)%	(13 380)
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>3 098</b>	<b>2 156</b>	<b>43,7%</b>	<b>8 699</b>	<b>8 227</b>	<b>5,7%</b>	<b>9 164</b>
Zinsergebnis	(540)	(646)	16,4%	(1 688)	(1 931)	12,6%	(2 492)
Zinserträge	74	53	39,6%	243	163	49,1%	223
Zinsaufwendungen	(614)	(699)	12,2%	(1 931)	(2 094)	7,8%	(2 715)
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	3	(1)	n. a.	10	0	n. a.	(53)
Sonstiges Finanzergebnis	(139)	107	n. a.	(1 990)	431	n. a.	(2 072)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(676)</b>	<b>(540)</b>	<b>(25,2)%</b>	<b>(3 669)</b>	<b>(1 500)</b>	<b>n. a.</b>	<b>(4 617)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>2 421</b>	<b>1 616</b>	<b>49,8%</b>	<b>5 030</b>	<b>6 727</b>	<b>(25,2)%</b>	<b>4 547</b>
Ertragsteuern	(1 323)	(394)	n. a.	(1 931)	(1 442)	(33,9)%	(1 443)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 098</b>	<b>1 222</b>	<b>(10,1)%</b>	<b>3 099</b>	<b>5 285</b>	<b>(41,4)%</b>	<b>3 104</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	507	1 053	(51,9)%	2 129	4 799	(55,6)%	2 675
Anteile anderer Gesellschafter	591	169	n. a.	970	486	99,6%	429

## ERGEBNIS JE AKTIE

	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung in %	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung in %	Gesamtjahr 2016	
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zugerechneter Überschuss/(Fehlbetrag) (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag))	Mio. €	507	1 053	(51,9)%	2 129	4 799	(55,6)%	2 675
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien unverwässert/verwässert	Mio. Stück	4 692	4 615	1,7%	4 692	4 615	1,7%	4 625
<b>ERGEBNIS JE AKTIE UNVERWÄSSERT/VERWÄSSERT</b>	€	<b>0,11</b>	<b>0,23</b>	<b>(52,2)%</b>	<b>0,45</b>	<b>1,04</b>	<b>(56,7)%</b>	<b>0,58</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2017	Q3 2016	Veränderung	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Veränderung	Gesamtjahr 2016
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>1 098</b>	<b>1 222</b>	<b>(124)</b>	<b>3 099</b>	<b>5 285</b>	<b>(2 186)</b>	<b>3 104</b>
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden							
Ergebnis aus der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(51)	(244)	193	275	(1 322)	1 597	(660)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	17	75	(58)	(86)	407	(493)	205
	<b>(34)</b>	<b>(169)</b>	<b>135</b>	<b>189</b>	<b>(915)</b>	<b>1 104</b>	<b>(455)</b>
Posten, die nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden, wenn bestimmte Gründe vorliegen							
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe							
Erfolgswirksame Änderung	0	0	0	0	(948)	948	(948)
Erfolgsneutrale Änderung	(732)	43	(775)	(1 981)	(590)	(1 391)	395
Gewinne und Verluste aus der Neubewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten							
Erfolgswirksame Änderung	1	2	(1)	4	7	(3)	2 282
Erfolgsneutrale Änderung	(3)	(525)	522	17	(1 970)	1 987	(2 323)
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten							
Erfolgswirksame Änderung	106	117	(11)	372	415	(43)	328
Erfolgsneutrale Änderung	(103)	(167)	64	(195)	(507)	312	(457)
Anteil am sonstigen Ergebnis von Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen							
Erfolgswirksame Änderung	0	(2)	2	0	5	(5)	7
Erfolgsneutrale Änderung	0	(1)	1	(1)	0	(1)	1
Steuern auf direkt mit dem Eigenkapital verrechnete Wertänderungen	(1)	15	(16)	(57)	29	(86)	39
	<b>(732)</b>	<b>(518)</b>	<b>(214)</b>	<b>(1 841)</b>	<b>(3 559)</b>	<b>1 718</b>	<b>(676)</b>
<b>SONSTIGES ERGEBNIS</b>	<b>(766)</b>	<b>(687)</b>	<b>(79)</b>	<b>(1 652)</b>	<b>(4 474)</b>	<b>2 822</b>	<b>(1 131)</b>
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>332</b>	<b>535</b>	<b>(203)</b>	<b>1 447</b>	<b>811</b>	<b>636</b>	<b>1 973</b>
<b>ZURECHNUNG DES GESAMTERGEBNISSES AN DIE</b>							
Eigentümer des Mutterunternehmens	(24)	385	(409)	1 188	443	745	1 306
Anteile anderer Gesellschafter	356	150	206	259	368	(109)	667

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio. €

	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens				
	Bezahltes Eigenkapital			Erwirtschaftetes Konzern-Eigenkapital	
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen einschl. Ergebnis- vortrag	Konzernüber- schuss/ (-fehlbetrag)
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2016</b>	<b>11 793</b>	<b>(51)</b>	<b>52 412</b>	<b>(38 969)</b>	<b>3 254</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(58)		
Gewinnvortrag				3 254	(3 254)
Dividendenausschüttung				(2 523)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	180		839		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			155		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		2	
Überschuss/(Fehlbetrag)					4 799
Sonstiges Ergebnis				(900)	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen				(38)	
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2016</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 348</b>	<b>(39 174)</b>	<b>4 799</b>
<b>STAND ZUM 1. JANUAR 2017</b>	<b>11 973</b>	<b>(50)</b>	<b>53 356</b>	<b>(38 727)</b>	<b>2 675</b>
Veränderung Konsolidierungskreis					
Transaktionen mit Eigentümern			(64)		
Gewinnvortrag				2 675	(2 675)
Dividendenausschüttung				(2 794)	
Kapitalerhöhung Deutsche Telekom AG	216		1 175		
Kapitalerhöhung aus anteilsbasierter Vergütung			171		
Aktienrückkauf/Treuhänderisch hinterlegte Aktien		1		3	
Überschuss/(Fehlbetrag)					2 129
Sonstiges Ergebnis				187	
<b>GESAMTERGEBNIS</b>					
Transfer in Gewinnrücklagen					
<b>STAND ZUM 30. SEPTEMBER 2017</b>	<b>12 189</b>	<b>(49)</b>	<b>54 638</b>	<b>(38 656)</b>	<b>2 129</b>



Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens						Summe	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamt Konzern- Eigenkapital
Kumuliertes sonstiges Konzernergebnis								
Währungs- umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	Neubewertungs- rücklage	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Sicherungs- instrumente	At equity bilanzierte Unternehmen	Steuern			
427	(62)	110	738	(17)	(235)	29 400	8 750	38 150
						-	(1)	(1)
(2)						(60)	81	21
						0	-	0
						(2 523)	(97)	(2 620)
						1 019	-	1 019
						155	83	238
						3	-	3
						4 799	486	5 285
(1 434)	2	(1 966)	(92)	5	29	(4 356)	(118)	(4 474)
						443	368	811
				38		0	-	0
(1 009)	(60)	(1 856)	646	26	(206)	28 437	9 184	37 621
(371)	(60)	69	609	27	(196)	29 305	9 540	38 845
						-	8	8
(5)						(69)	80	11
						0	-	0
						(2 794)	(122)	(2 916)
						1 391	-	1 391
						171	94	265
						4	-	4
						2 129	970	3 099
(1 268)		20	177	(1)	(56)	(941)	(711)	(1 652)
						1 188	259	1 447
						-	-	-
(1 644)	(60)	89	786	26	(252)	29 195	9 859	39 055

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio. €

	Q3 2017	Q3 2016	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016	Gesamtjahr 2016
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>2 421</b>	<b>1 616</b>	<b>5 030</b>	<b>6 727</b>	<b>4 547</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	4 220	3 178	10 568	9 471	13 380
Finanzergebnis	676	540	3 669	1 500	4 617
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	2	0	(548)	(7)	(7)
Ergebnis aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode bewerteten Anteilen	0	12	(226)	(2 550)	(2 591)
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	(1 742)	94	(1 557)	258	316
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	19	(108)	(16)	(507)	(495)
Veränderung aktives Working Capital	(26)	410	(135)	244	(1 000)
Veränderung der Rückstellungen	154	(14)	(171)	(408)	(234)
Veränderung übriges passives Working Capital	(441)	(580)	(1 003)	(772)	(510)
Erhaltene/(Gezahlte) Ertragsteuern	(204)	(113)	(384)	(380)	(527)
Erhaltene Dividenden	153	150	241	330	331
Nettozahlungen aus Abschluss, Auflösung und Konditionenänderung von Zinsderivaten	0	0	0	289	289
<b>OPERATIVER CASHFLOW</b>	<b>5 232</b>	<b>5 185</b>	<b>15 468</b>	<b>14 195</b>	<b>18 116</b>
Gezahlte Zinsen	(703)	(774)	(3 015)	(2 835)	(3 488)
Erhaltene Zinsen	279	146	913	624	905
<b>CASHFLOW AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>4 808</b>	<b>4 557</b>	<b>13 367</b>	<b>11 984</b>	<b>15 533</b>
Auszahlungen für Investitionen in					
Immaterielle Vermögenswerte	(683)	(1 862)	(9 399)	(4 393)	(5 603)
Sachanlagen	(2 338)	(2 023)	(7 142)	(6 091)	(8 037)
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(122)	(51)	(297)	(404)	(483)
Auszahlungen für die Übernahme der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstigen Beteiligungen	(4)	0	(15)	0	(2)
Einzahlungen aus Abgängen von					
Immateriellen Vermögenswerten	1	0	16	0	1
Sachanlagen	66	86	260	296	363
Langfristigen finanziellen Vermögenswerten	216	19	563	172	335
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen	(1)	(6)	499	5	4
Veränderung der Zahlungsmittel (Laufzeit mehr als 3 Monate), Wertpapiere und Forderungen des kurzfristigen finanziellen Vermögens	(195)	(526)	1 753	89	(186)
Sonstiges	2	(1)	1	(5)	-
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>(3 056)</b>	<b>(4 364)</b>	<b>(13 759)</b>	<b>(10 331)</b>	<b>(13 608)</b>
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4 570	8 900	10 885	24 248	26 187
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(5 945)	(11 982)	(23 292)	(32 525)	(34 951)
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	309	3 346	10 322	9 182	9 520
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	0	(10)	0	(20)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(56)	(40)	(1 559)	(1 596)	(1 596)
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(180)	(94)	(541)	(257)	(374)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	0	10	18	22	26
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	(11)	(4)	(104)	(50)	(114)
Sonstiges	0	0	0	0	-
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>(1 312)</b>	<b>136</b>	<b>(4 282)</b>	<b>(976)</b>	<b>(1 322)</b>
Auswirkung von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	(21)	(9)	(215)	(47)	250
Zahlungsmittelveränderung im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen	0	-	3	-	(3)
<b>NETTOVERÄNDERUNG DER ZAHLUNGSMITTEL (LAUFZEIT BIS 3 MONATE)</b>	<b>419</b>	<b>320</b>	<b>(4 887)</b>	<b>630</b>	<b>850</b>
<b>BESTAND AM ANFANG DER PERIODE</b>	<b>2 441</b>	<b>7 207</b>	<b>7 747</b>	<b>6 897</b>	<b>6 897</b>
<b>BESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>	<b>2 860</b>	<b>7 527</b>	<b>2 860</b>	<b>7 527</b>	<b>7 747</b>

## ERHEBLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTSVORFÄLLE

### RECHNUNGSLEGUNG

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

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

### STATEMENT OF COMPLIANCE

Der Konzern-Zwischenabschluss zum 30. September 2017 ist freiwillig unter Beachtung der Regelungen des International Accounting Standards (IAS) 34 aufgestellt worden. In Einklang mit den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 gewählt. Alle von der Deutschen Telekom angewendeten IFRS wurden von der EU-Kommission für die Anwendung in der EU übernommen.

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

Verlautbarung	Titel	Anwendungspflicht für die Deutschen Telekom ab	Änderungen	Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom
Amendments to IAS 7	Disclosure Initiative	01.01.2017 <sup>a</sup>	Durch diese Verlautbarung werden Angaben vorgeschrieben, die die Abschlussadressaten in die Lage versetzen sollen, Veränderungen von Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit zu beurteilen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 12	Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses	01.01.2017 <sup>a</sup>	Klarstellung der Bilanzierung aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2014–2016 Cycle	01.01.2017 (nur IFRS 12) <sup>a</sup>	Klarstellungen zu IFRS 1, IFRS 12 und IAS 28	Keine wesentlichen Auswirkungen.

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

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

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

- Bei Mehrkomponentengeschäften (z. B. Mobilfunk-Vertrag plus Mobiltelefon) mit vorab gelieferten subventionierten Produkten ist ein größerer Teil der Gesamtvergütung der vorab gelieferten Komponente (Mobiltelefon) zuzurechnen, sodass künftig Umsatzerlöse früher zu erfassen sind. In der Bilanz führt dies zum Ansatz eines „vertraglichen Vermögenswerts“, d. h. einer rechtlich noch nicht entstandenen Forderung aus dem Kundenvertrag.
- Gleichzeitig hat dies eine Erhöhung der Umsätze aus dem Verkauf von Gütern und Handelswaren zulasten der Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen zur Folge.
- Der Umfang der oben beschriebenen Änderungen aus der Erstanwendung von IFRS 15 hängt wesentlich von den Geschäftsmodellen der jeweiligen Tochtergesellschaft ab. Während im operativen Segment Deutschland der Verkauf von subventionierten Endgeräten im Zusammenhang mit dem Abschluss von Service-Verträgen im Privatkundengeschäft weiterhin üblich ist, werden in den operativen Segmenten USA und zum Teil Europa Endgeräte nicht oder nur in geringem Umfang rabattiert verkauft, sondern dem Kunden stattdessen Ratenzahlungs- oder Leasing-Modelle angeboten.
- Aufwendungen für Vertriebsprovisionen (Kundengewinnungskosten) sind künftig zu aktivieren und über die geschätzte Kundenbindungsdauer zu verteilen.
- Zum Erstanwendungszeitpunkt erhöhen sich die Bilanzsumme sowie das Eigenkapital aufgrund der Aktivierung von vertraglichen Vermögenswerten und Kundengewinnungskosten.
- Abgrenzung, d. h. spätere Erfassung von Umsätzen im Falle der Einräumung von „wesentlichen Rechten“ wie z. B. der Gewährung von zusätzlichen Rabatten für den künftigen Erwerb von weiteren Produkten.
- Vertragliche Verbindlichkeiten (die auch bisher schon als abgegrenzte Erlöse passiviert wurden) sind je Kundenvertrag mit vertraglichen Vermögenswerten zu saldieren.
- Bei der Beurteilung, ob die Deutsche Telekom Produkte für eigene Rechnung (Prinzipal = Bruttoumsatz) oder für fremde Rechnung (Agent = Nettoumsatz) verkauft, ergeben sich voraussichtlich keine wesentlichen Veränderungen.

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

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

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

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

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

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

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

Die Auswirkungen werden im Rahmen eines konzernübergreifenden, nahezu vor dem Abschluss stehenden Projekts zur Implementierung des neuen Standards untersucht. Basierend auf der aktuellen Einschätzung des Managements erwartet die Deutsche Telekom aus der erstmaligen und fortlaufenden Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss.

Die Neuregelungen umfassen im Wesentlichen folgende für die Deutsche Telekom relevanten Sachverhalte:

- Die neuen Vorschriften zur Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten werden, in Abhängigkeit von dem jeweils zugrunde liegenden Geschäftsmodell, in einigen Fällen zu Änderungen bei Bewertung und Ausweis führen. Aus der Bewertung von Schuldinstrumenten, insbesondere von für einen möglichen Verkauf vorgesehenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Konzernergebnis („At Fair Value through Other Comprehensive Income“) werden sich kleinere Effekte ergeben. Die Bewertung von gehaltenen Eigenkapitalinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Konzernergebnis ohne erfolgswirksame Umgliederung der kumulierten Gewinne und Verluste bei Abgang (OCI-Option) wird die Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung reduzieren.
- Aufgrund der neuen Vorschriften zur Wertminderung werden künftig erwartete Verluste teilweise früher aufwandswirksam. Durch die Anwendung des vereinfachten Ansatzes („Simplified Approach“) auch für finanzielle Vermögenswerte, die eine signifikante Finanzierungskomponente enthalten, sowie durch Wertminderungen auf nach IFRS 15 ab dem 1. Januar 2018 erstmalig zu erfassende vertragliche Vermögenswerte wird sich der Bestand an Wertminderungen geringfügig erhöhen.
- Aus dem Übergang bestehender Sicherungsbeziehungen auf die neuen Regeln werden sich keine wesentlichen Effekte ergeben.

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

Weitere Informationen zu veröffentlichten, aber noch nicht angewendeten Standards, Interpretationen und Änderungen, sowie Angaben zum Ansatz und zur Bewertung von Bilanzposten als auch zu Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten sind dem Kapitel „Grundlagen und Methoden“ des Konzern-Anhangs im Geschäftsbericht 2016, Seite 133 ff., zu entnehmen.

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

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

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

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

### Verkauf der Strato AG

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

### Verkauf der DeTeMedien GmbH

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

### Verkauf der Anteile an der Scout24 AG

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

## FREIWILLIGE DARSTELLUNG DER QUANTITATIVEN AUSWIRKUNGEN AUF DEN KONSOLIDIERUNGSKREIS

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

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

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

in Mio. €

	Gesamt Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016								Organische Veränderung Q1-Q3 2017	
		Gesamt	Deutsch- land	USA	Europa	System- geschäft	Group Develop- ment	Group Head- quarters & Group Services	Überleitung		Pro-forma <sup>a</sup>
Umsatzerlöse	55 787	53 552					3	(46)		53 509	2 278
Sonstige betriebliche Erträge	3 331	3 823					(1)	(1)		3 821	(490)
Bestandsveränderungen	31	7					0	0		7	24
Aktiviert Eigenleistungen	1 668	1 530					2	(1)		1 531	137
Materialaufwand	(27 503)	(26 402)					(39)	34		(26 407)	(1 096)
Personalaufwand	(11 605)	(12 263)					9	2		(12 252)	647
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(2 443)	(2 549)					(10)	1		(2 558)	115
Abschreibungen	(10 568)	(9 471)					5	3		(9 463)	(1 105)
<b>BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)</b>	<b>8 699</b>	<b>8 227</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(31)</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>8 188</b>	<b>510</b>
Zinsergebnis	(1 688)	(1 931)					0	0		(1 931)	243
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	10	0					0	0		0	10
Sonstiges Finanzergebnis	(1 990)	431					(1)	0		430	(2 420)
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>(3 669)</b>	<b>(1 500)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(1 501)</b>	<b>(2 168)</b>
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>5 030</b>	<b>6 727</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(32)</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>6 687</b>	<b>(1 657)</b>
Ertragsteuern	(1 931)	(1 442)					0	0		(1 442)	(489)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG)</b>	<b>3 099</b>	<b>5 285</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(32)</b>	<b>(8)</b>	<b>0</b>	<b>5 245</b>	<b>(2 146)</b>

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

## AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

### FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen verringerten sich um 0,2 Mrd. € auf 9,2 Mrd. €. Der Forderungsbestand im operativen Segment USA verringerte sich im Saldo um 0,4 Mrd. € im Wesentlichen aufgrund von Währungskurseffekten aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro. Gegenläufig wirkte ein erhöhtes Forderungsvolumen für auf Ratenzahlungen verkaufte Endgeräte im Rahmen der Markteinführung neuer höherpreisiger Smartphones im operativen Segment USA.

### ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE UND VERÄUSSERUNGSGRUPPEN

Der Buchwert der zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen blieb in Höhe von 0,4 Mrd. € zum Abschlussstichtag im Vergleich zum 31. Dezember 2016 stabil. In den ersten neun Monaten 2017 waren im Wesentlichen folgende Entwicklungen des Postens zu verzeichnen: Der im März 2017 abgeschlossene Verkauf der Strato AG wirkte sich in Höhe von 0,1 Mrd. € buchwertmindernd aus. Darüber hinaus reduzierte die von der T-Mobile US mit einem Telekommunikationsunternehmen im März 2017 abgeschlossene Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert ebenfalls in Höhe von 0,1 Mrd. €. Eine von der T-Mobile US mit einem Telekommunikationsunternehmen im April 2017 vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen, aus der ein Anstieg des Buchwerts in Höhe von 0,1 Mrd. € im zweiten Quartal 2017 resultierte, wurde im September 2017 mit einem Abgang in Höhe von 0,1 Mrd. € vollzogen. Gegenläufig erhöhte eine weitere von der T-Mobile US mit einem Wettbewerber im September 2017 vereinbarte Transaktion über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen den Buchwert in Höhe von 0,2 Mrd. €.

### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEN

Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich um 3,0 Mrd. € auf 63,6 Mrd. €. Zugänge von insgesamt 9,9 Mrd. € erhöhten den Buchwert. In Höhe von 7,5 Mrd. € sind hierin Zugänge bei T-Mobile US enthalten, die den Erwerb von Spektrumlizenzen betreffen. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauktion in den USA. Buchwerterhöhend wirkte ebenfalls eine erfasste teilweise Wertaufholung von 1,7 Mrd. € vor Berücksichtigung latenter Steuern bei von T-Mobile US in der Vergangenheit erworbenen Spektrumlizenzen. Diese ist darauf zurückzuführen, dass die Gründe für die in 2012 erfasste Wertminderung der zahlungsmittelgenerierenden Einheit USA aufgrund der Wertentwicklung auf Basis des Aktienkurses der T-Mobile US nicht mehr gegeben sind. Die positive Wertentwicklung der bis dahin wertgeminderten Lizenzen wurde durch die Ergebnisse der in 2017 abgeschlossenen Spektrumauktion der Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC) indiziert. In diesem Zusammenhang ist die maximal mögliche Wertaufholung durch den niedrigeren Betrag einerseits aus dem erzielbaren Betrag, ermittelt aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten, und andererseits aus den Anschaffungskosten der wertgeminderten Spektrumlizenzen begrenzt.

Gegenläufig wirkten folgende Effekte buchwertmindernd: Im operativen Segment Systemgeschäft führte der unerwartete Rückgang des Auftrags- eingangs der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Market Unit in der Berichtsperiode zu einer unterjährigen Überprüfung der Werthaltigkeit der dieser Einheit zugeordneten Vermögenswerte. Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Market Unit, ermittelt unter Zugrundelegung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten, lag auf Basis der zum Abschluss-Stichtag bestehenden Geschäftsplanung 1,2 Mrd. € unter deren Buchwert und betrug 1,2 Mrd. €. Der verwendete Diskontierungszinssatz betrug 6,31 %. Bei der Wertermittlung wurden Level 3 Eingangsparameter zugrundegelegt. Eine Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. € wurde entsprechend erfasst. Weiterhin wirkten die planmäßigen Abschreibungen in Höhe von 3,1 Mrd. €, negative Währungskurseffekte in Höhe von 4,0 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, und die vorgenommene Reklassifizierung von Vermögenswerten in die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen im Zusammenhang mit den in der Berichtsperiode vereinbarten Transaktionen über den Tausch von Mobilfunk-Lizenzen bei der T-Mobile US in Höhe von 0,3 Mrd. € buchwertmindernd.

Die Sachanlagen reduzierten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 0,7 Mrd. € auf 46,1 Mrd. €. Zugänge von 8,2 Mrd. €, in erster Linie in den operativen Segmenten USA und Deutschland, erhöhten den Buchwert. Hierin enthalten sind insbesondere Investitionen im Zusammenhang mit der Netzwerkmodernisierung des 4G/LTE-Netzes der T-Mobile US sowie für den Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland. Darüber hinaus resultieren 0,7 Mrd. € aus der Aktivierung höherpreisiger Mobilfunk-Endgeräte. Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US in 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Abschreibungen wirkten in Höhe von 6,3 Mrd. € sowie negative Währungskurseffekte in Höhe von 1,7 Mrd. €, v. a. aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro, buchwertmindernd. Ebenfalls verminderten Abgänge in Höhe von 0,8 Mrd. € den Buchwert; davon entfielen 0,6 Mrd. € auf durch Kunden zurückgegebene Endgeräte im Rahmen von JUMP! On Demand.

### BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

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

### SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 5,2 Mrd. € auf 8,4 Mrd. €. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Verwendung einer bereits im Juni 2016 bei der US-Telekommunikations-Aufsichtsbehörde hinterlegten Barsicherheit in Höhe von 2,0 Mrd. € im Zusammenhang mit der im zweiten Quartal 2017 abgeschlossenen Auktion zum Erwerb von Spektrumlizenzen. Ebenfalls vermindern wirkte die zum 30. September 2017 auf die börsengehandelten Anteile an BT vorgenommene erfolgswirksame Wertminderung in Höhe von 1,3 Mrd. €. Aus der Ausübung und Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) verringerte sich der Buchwert um 0,5 Mrd. €.

### VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten verringerten sich um 1,9 Mrd. € auf 8,5 Mrd. €. Ursächlich hierfür war der Abbau des Verbindlichkeitenbestands in den operativen Segmenten USA und Europa. Wechselkurseffekte aus der Umrechnung von US-Dollar in Euro wirkten sich in Höhe von 0,5 Mrd. € bestandsvermindernd aus.

### FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Jahresende 2016 um 6,0 Mrd. € auf insgesamt 58,6 Mrd. €.

Im Januar 2017 hat die Deutsche Telekom bei institutionellen Investoren US-Dollar-Anleihen über 3,5 Mrd. US-\$ (rund 3,3 Mrd. €) platziert: Eine 3-jährige variabel verzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 0,400 Mrd. US-\$ wurde mit einem Aufschlag von 58 Basispunkten über US-Dollar-3-Monats-Libor, eine 3-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 0,850 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 2,225 %, eine 5-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,0 Mrd. US-\$ und einem Kupon von 2,820 % sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,250 Mrd. US-\$ mit einem Kupon von 3,600 % emittiert. Die Emission wurde über die Deutsche Telekom International Finance B. V. vollzogen und wird von der Deutschen Telekom AG garantiert.

Des Weiteren platzierte die Deutsche Telekom International Finance B. V. mit Garantie der Deutschen Telekom im Rahmen eines Daueremissionsprogramms (Debt-Issuance-Programm) bei institutionellen Investoren folgende Anleihen:

- Im Januar 2017 Euro-Anleihen über 3,5 Mrd. €, darunter eine 4 ¾-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 1,0 Mrd. € und einem Kupon von 0,375 %, eine 7-jährige festverzinsliche Anleihe mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € und einem Kupon von 0,875 % sowie eine 10-jährige Anleihe mit einem Volumen von 1,25 Mrd. € und einem fixen Kupon von 1,375 %;

- Im April 2017 eine 12-jährige festverzinsliche GBP-Anleihe mit einem Nominalvolumen von 0,25 Mrd. GBP (rund 0,3 Mrd. €) und einem Kupon von 2,25 % sowie eine 10-jährige festverzinsliche Hongkong-Dollar-Anleihe mit einem Nominalvolumen von 1,3 Mrd. HKD (rund 0,2 Mrd. €) und einem Kupon von 2,95 %;

- Im Mai 2017 eine 9-jährige festverzinsliche Euro-Anleihe mit einem Volumen von 0,75 Mrd. € und einem Kupon von 1,125 %.

Ferner hat die Deutsche Telekom im Rahmen des Daueremissionsprogramms im Juli 2017 eine 10-jährige festverzinsliche NOK-Anleihe mit einem Volumen von 1 Mrd. NOK (rund 0,1 Mrd. €) und einem Kupon von 2,7 % emittiert.

T-Mobile US hat im ersten Halbjahr 2017 Senior Notes (Schuldverschreibungen) im Volumen von insgesamt 8,25 Mrd. US-\$ (rund 7,6 Mrd. €) vorzeitig zurückgezahlt: Darunter wurden am 10. Februar 2017 Schuldverschreibungen in Höhe von 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,625 % zu einem Preis von 102,208 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Weitere Senior Notes in Höhe von 0,5 Mrd. US-\$ (rund 0,5 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 5,250 % wurden am 6. März 2017 zu einem Preis von 101,313 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Am 3. April 2017 wurde eine weitere Schuldverschreibung in Höhe von 1,75 Mrd. US-\$ (rund 1,6 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,250 % zu einem Preis von 103,125 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) beglichen. Die weiteren Schuldverschreibungen mit einem Volumen von insgesamt 5,0 Mrd. US-\$ (rund 4,6 Mrd. €) mit einem Zinssatz von 6,464 % bis 6,731 % wurden am 28. April 2017 zu Preisen zwischen 100,000 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) und bis zu 103,366 % des Nennbetrags (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückgezahlt. Ferner hat T-Mobile US im ersten Halbjahr 2017 ein besichertes konzernexternes Darlehen in Höhe von 2,0 Mrd. US-\$ (rund 1,9 Mrd. €) vorzeitig zurückgezahlt.

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

Ebenfalls den Buchwert der finanziellen Verbindlichkeiten erhöhend wirkte die Veränderung von Commercial Paper in Höhe von 1,3 Mrd. € (netto).

Des Weiteren wurden in der Berichtsperiode Euro-Anleihen in Höhe von 2,1 Mrd. €, eine Anleihe in US-\$ über 1,0 Mrd. US-\$ (rund 0,9 Mrd. €), eine Anleihe in AUD über 0,1 Mrd. AUD (rund 0,1 Mrd. €) sowie eine Anleihe in NOK über 1,3 Mrd. NOK (rund 0,1 Mrd. €) zurückgezahlt.



Der Anstieg von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Vergleich zum Jahresende 2016 um insgesamt 0,4 Mrd. € beruht im Wesentlichen auf den im Mai 2017 durch die Europäische Investitionsbank ausgereichten Förderkrediten in Höhe von 0,3 Mrd. € und 0,4 Mrd. € mit Laufzeiten von 6 und 7 Jahren. Gegenläufig wirkte die Rückzahlung eines Kredits der Europäischen Investitionsbank in Höhe von 0,2 Mrd. € im Juli 2017.

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

in Mio. €

	30.09.2017	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit > 5 Jahre
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	46 816	4 568	15 956	26 292
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 518	1 008	2 636	874
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	2 613	689	1 313	611
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	483	26	232	225
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	1 344	825	370	149
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	1 331	1 221	107	3
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	1 530	912	101	517
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>58 637</b>	<b>9 250</b>	<b>20 715</b>	<b>28 672</b>

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

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

#### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

#### EIGENKAPITAL

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

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

in Mio. €

	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016
Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte	1 662	7
davon: IFRS 5	2	0
Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	150	620
Erträge aus Kostenerstattungen	149	156
Erträge aus Versicherungsentschädigungen	46	68
Erträge aus sonstigen Nebengeschäften	24	28
Übrige sonstige betriebliche Erträge	1 300	2 944
davon: Erträge aus Entkonsolidierungen und aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen	774	2 557
	<b>3 331</b>	<b>3 823</b>

Die Erträge aus der Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte resultieren im Wesentlichen aus der zum 30. September 2017 erfassten teilweisen Wertaufholung des Buchwerts von Spektrum-Lizenzen bei T-Mobile US in Höhe von 1,7 Mrd. € vor Berücksichtigung latenter Steuern. Die Erträge aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten verringerten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 0,5 Mrd. €. Ursächlich hierfür waren in der Vorjahresperiode erfasste Erträge aus vollzogenen Tauschtransaktionen über Mobilfunk-Lizenzen zwischen T-Mobile US und zwei Telekommunikationsunternehmen in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. €. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,6 Mrd. €. In der Berichtsperiode wurden im Wesentlichen Erträge aus der Entkonsolidierung der Strato AG in Höhe von 0,5 Mrd. €, Erträge aus einer erhaltenen Zahlung in Folge einer Vergleichsvereinbarung mit BT im Juli 2017 in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie Erträge 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. € erfasst. In der Vorjahresperiode waren in den Erträgen aus Veräußerungen von nach der Equity-Methode einbezogenen Anteilen aufgrund des Verkaufs der Anteile am Joint Venture EE 2,5 Mrd. € enthalten. Davon resultierten rund 0,9 Mrd. € aus in Vorjahren erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Effekten.

## SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in Mio. €

	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016
Aufwand Rechts- und Prüfungskosten	(167)	(158)
Verluste aus Anlagenabgängen	(133)	(114)
Ergebnis aus Forderungsbewertungen	(538)	(635)
Sonstige Steuern	(334)	(329)
Aufwand Geldverkehr und Bürgschaften	(242)	(227)
Versicherungsaufwendungen	(66)	(71)
Übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	(963)	(1 015)
	<b>(2 443)</b>	<b>(2 549)</b>

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

## ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 1,1 Mrd. € auf 10,6 Mrd. €. Der Anstieg resultiert insbesondere aus der im operativen Segment Systemgeschäft erfassten Wertminderung des Goodwills in Höhe von 1,2 Mrd. €. Die planmäßigen Abschreibungen lagen leicht unter dem Niveau der Vorjahresvergleichsperiode. Erhöhend wirkten dabei Abschreibungen, die überwiegend im Zusammenhang mit dem Ausbau des 4G/LTE-Netzes im operativen Segment USA standen. Dem entgegen standen geringere Abschreibungen auf im Rahmen des JUMP! On Demand Programms vermietete Endgeräte.

## FINANZERGEBNIS

Das sonstige Finanzergebnis hat sich gegenüber den ersten neun Monaten 2016 im Wesentlichen durch die erfolgswirksam erfasste Wertminderung des Anteils an der BT in Höhe von 1,3 Mrd. € verschlechtert. Diese Wertminderung umfasst sowohl den Aktienkurs- als auch den Währungskurseffekt. Aus der Ausübung und Folgebewertung der in von T-Mobile US emittierten Anleihen eingebetteten Optionen (Kündigungsrechte) resultierten im Periodenvergleich negative Bewertungseffekte in Höhe von 0,9 Mrd. €. Aus der Finanzbeteiligung an BT resultierte wie auch im Vorjahr ein Dividendenbeitrag von 0,1 Mrd. €. Für weitere Erläuterungen verweisen wir auf die Angaben zu Finanzinstrumenten, Seite 46 ff. Im Vergleichszeitraum enthielt das sonstige Finanzergebnis eine im Zusammenhang mit dem Verkauf des Anteils am Joint Venture EE erhaltene abschließende Dividende in Höhe von 0,2 Mrd. €.

## ERTRAGSTEUERN

In den ersten neun Monaten 2017 entstand ein Steueraufwand in Höhe von 1,9 Mrd. €. Hieraus resultierte eine vergleichsweise hohe effektive Steuerquote von 38 %. Maßgeblichen Einfluss hatten die Wertminderung des Goodwills im operativen Segment Systemgeschäft sowie die erfolgswirksam erfasste Wertminderung unseres Anteils an der BT, die steuerlich nicht zu berücksichtigen waren. Gegenläufig wirkte die Aktivierung von latenten Steuern auf bundesstaatliche Verlustvorträge in den USA in Höhe von 0,2 Mrd. €. Darüber hinaus ergaben sich Steuererminderungen für vergangene Jahre in Deutschland in einer vergleichbaren Größenordnung.

Im Vergleichszeitraum des Vorjahres entstand ein Steueraufwand in Höhe von 1,4 Mrd. €. Der niedrigere Steueraufwand ist u. a. auf die Steuerfreiheit des Ertrags aus der Veräußerung der Anteile am Joint Venture EE zurückzuführen.

## SONSTIGE ANGABEN

### ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

#### Cashflow aus Geschäftstätigkeit

Gegenüber der Vergleichsperiode erhöhte sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 1,4 Mrd. € auf 13,4 Mrd. €. Hierzu trug im Wesentlichen die positive Geschäftsentwicklung des operativen Segments USA bei. Factoring-Vereinbarungen wirkten sich im Berichtszeitraum insgesamt mit 0,5 Mrd. € positiv auf den Cashflow aus Geschäftstätigkeit aus. Dies beinhaltet im Wesentlichen Factoring-Vereinbarungen in den operativen Segmenten Deutschland, Systemgeschäft und USA. Im Vergleichszeitraum betrug der Effekt aus Factoring-Vereinbarungen 1,0 Mrd. €. Der erhaltenen Dividendenzahlung der BT in Höhe von 0,2 Mrd. € standen in der Vergleichsperiode Dividendenzahlungen des ehemaligen Joint Ventures EE in Höhe von 0,2 Mrd. € sowie der BT in Höhe von 0,1 Mrd. € gegenüber. Zusätzlich wirkten sich in der Vergleichsperiode erhaltene Einzahlungen aus der Auflösung von Zinsderivaten in Höhe von 0,3 Mrd. € negativ und um 0,1 Mrd. € geringere Nettozinszahlungen positiv im Vorjahresvergleich aus.

Die innerhalb der sonstigen zahlungsunwirksamen Vorgängen in der Berichtsperiode enthaltenen Beträge resultieren im Wesentlichen aus der teilweisen Wertaufholung bei von T-Mobile US in der Vergangenheit erworbenen Spektrum-Lizenzen in Höhe von 1,7 Mrd. €.

## Cashflow aus Investitionstätigkeit

in Mio. €		
	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016
Cash Capex		
Operatives Segment Deutschland	(3 109)	(2 803)
Operatives Segment USA	(11 148)	(4 678)
Operatives Segment Europa	(1 273)	(2 187)
Operatives Segment Systemgeschäft	(264)	(259)
Operatives Segment Group Development	(215)	(202)
Group Headquarters & Group Services	(712)	(656)
Überleitung	180	301
	<b>(16 541)</b>	<b>(10 484)</b>
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto) <sup>a</sup>	1 613	(2 768)
Einzahlungen aus der Veräußerung Anteile Scout24 AG	319	78
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	276	296
Einzahlungen aus dem Verlust der Beherrschung über Tochterunternehmen und sonstige Beteiligungen <sup>b</sup>	499	5
Dotierung Contractual Trust Agreement (CTA) für Pensionszusagen	-	(250)
Erwerb/Veräußerung Staatsanleihen (netto)	5	2 788
Sonstiges	70	4
	<b>(13 759)</b>	<b>(10 331)</b>

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

<sup>b</sup>Betrifft in Höhe von 571 Mio. € Einzahlungen aus Kaufpreiszahlungen sowie in Höhe von 72 Mio. € abgegangene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Der Cash Capex erhöhte sich um 6,1 Mrd. € auf 16,5 Mrd. €. Im Berichtszeitraum wurden im operativen Segment USA Mobilfunk-Lizenzen in Höhe von insgesamt 7,3 Mrd. € erworben. Davon resultieren 7,2 Mrd. € aus der im April 2017 beendeten Spektrumauktion. In der Vergleichsperiode waren in den operativen Segmenten USA und Europa 2,2 Mrd. € für erworbene Mobilfunk-Lizenzen enthalten. Ohne Berücksichtigung von Investitionen in Spektrum stieg der Cash Capex gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,0 Mrd. € v. a. im Zusammenhang mit der Netzmodernisierung, einschließlich des Ausbaus des 4G/LTE-Netzwerks, im operativen Segment USA sowie dem Breitband-/Glasfaserausbau im operativen Segment Deutschland.

## Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

in Mio. €		
	Q1-Q3 2017	Q1-Q3 2016
Rückzahlung Anleihen	(10 980)	(3 235)
Dividendenausschüttungen (inkl. Minderheiten)	(1 559)	(1 596)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten aus finanziertem Capex und Opex	(264)	(213)
Rückzahlung EIB-Kredite	(323)	(650)
Zahlungsflüsse für hinterlegte Sicherheitsleistungen und Sicherungsgeschäfte (netto)	28	529
Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	(541)	(257)
Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten für Medienübertragungsrechte	(198)	(162)
Geldanlagen des Joint Ventures EE (netto)	-	(220)
Money Market Loans (netto)	-	(150)
Zahlungsflüsse Continuing Involvement Factoring (netto)	(9)	5
Ziehung von EIB-Krediten	675	889
Schuldscheindarlehen (netto)	167	(582)
Besicherte Kredite	(1 863)	-
Begebung Anleihen	9 445	8 293
Commercial Paper (netto)	1 568	(3 276)
Einzahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktioptionen T-Mobile US	18	22
	<b>18</b>	<b>22</b>
Auszahlungen aus Transaktionen mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		
Aktienrückkauf T-Mobile US	(94)	(47)
Sonstiges	(10)	(3)
	<b>(104)</b>	<b>(50)</b>
Sonstiges	(342)	(323)
	<b>(4 282)</b>	<b>(976)</b>

## Zahlungsunwirksame Transaktionen in der Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Juni 2017 wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,4 Mrd. € im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht zahlungswirksam bedient, sondern durch Aktien aus genehmigtem Kapital substituiert (siehe Abschnitt „Eigenkapital“, Seite 41). Die zahlungswirksame Erfüllung der Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG betrug ebenfalls 1,4 Mrd. €. Im Vorjahr wurden Dividendenansprüche der Aktionäre der Deutschen Telekom AG in Höhe von 1,0 Mrd. € nicht zahlungswirksam und in Höhe von 1,5 Mrd. € zahlungswirksam erfüllt.

Die Deutsche Telekom hat in den ersten drei Quartalen 2017 in Höhe von insgesamt 0,3 Mrd. € Finanzierungsformen gewählt, durch welche die Auszahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus dem operativen und investiven Bereich im Wesentlichen durch Zwischenschaltung von Bankgeschäften später fällig werden (in den ersten drei Quartalen 2016: 0,2 Mrd. €). In der Bilanz werden diese in der Folge unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die künftigen Zahlungen werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Deutsche Telekom hat in den ersten drei Quartalen 2017 in Höhe von insgesamt 0,8 Mrd. € Netzwerkausstattung angemietet (in den ersten drei Quartalen 2016: 0,7 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 in den ersten drei Quartalen 2017 finanzielle Verbindlichkeiten für zukünftige Gegenleistungen in Höhe von 0,2 Mrd. € passiviert (in den ersten drei Quartalen 2016: 0,2 Mrd. €). Die künftigen Zahlungen werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Im operativen Segment USA wurden im Berichtszeitraum Mobilfunk-Endgeräte in Höhe von 0,7 Mrd. € in den Sachanlagen aktiviert (in den ersten drei Quartalen 2016: 1,1 Mrd. €). Diese stehen im Zusammenhang mit dem bei T-Mobile US in 2015 eingeführten Geschäftsmodell JUMP! On Demand, bei dem Kunden das Endgerät nicht mehr kaufen, sondern mieten. Die Auszahlungen werden im Cashflow aus Geschäftstätigkeit gezeigt.

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

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

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

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

Die Vorjahresvergleichswerte wurden in der Segmentberichterstattung entsprechend rückwirkend angepasst.

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

## Segmentinformationen in den ersten drei Quartalen

in Mio. €

		Außenumsatz	Intersegmentumsatz	Gesamtumsatz	Betriebsergebnis (EBIT)	Planmäßige Abschreibungen	Wertminderungen	Segmentvermögen <sup>a</sup>	Segment-schulden <sup>a</sup>	Beteiligungen an at equity bilanzierten Unternehmen <sup>a</sup>
Deutschland	Q1-Q3 2017	15 244	1 012	16 256	3 281	(2 845)	(6)	32 320	25 449	21
	Q1-Q3 2016	15 195	1 013	16 208	2 798	(2 753)	(13)	32 017	25 594	20
USA	Q1-Q3 2017 <sup>b</sup>	26 683	1	26 684	5 135	(3 821)	(4)	64 332	45 247	192
	Q1-Q3 2016	24 293	0	24 293	2 703	(3 929)	0	68 349	49 791	216
Europa	Q1-Q3 2017	8 316	271	8 587	1 081	(1 666)	(2)	25 935	9 815	61
	Q1-Q3 2016	8 211	247	8 458	1 133	(1 735)	(11)	26 600	10 991	59
Systemgeschäft	Q1-Q3 2017	4 069	1 030	5 099	(1 319)	(291)	(1 242)	6 260	5 043	22
	Q1-Q3 2016	4 296	956	5 252	(41)	(309)	0	7 462	5 243	21
Group Development	Q1-Q3 2017	1 252	450	1 702	1 417	(215)	0	10 793	2 895	295
	Q1-Q3 2016	1 286	450	1 736	3 012	(262)	0	11 221	2 417	397
Group Headquarters & Group Services	Q1-Q3 2017	223	2 045	2 268	(895)	(475)	(25)	43 957	56 121	11
	Q1-Q3 2016	272	2 266	2 538	(1 378)	(480)	(20)	37 702	50 483	12
<b>SUMME</b>	Q1-Q3 2017	<b>55 787</b>	<b>4 809</b>	<b>60 596</b>	<b>8 700</b>	<b>(9 313)</b>	<b>(1 279)</b>	<b>183 597</b>	<b>144 570</b>	<b>602</b>
	Q1-Q3 2016	<b>53 552</b>	<b>4 933</b>	<b>58 485</b>	<b>8 227</b>	<b>(9 468)</b>	<b>(44)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>	<b>725</b>
Überleitung	Q1-Q3 2017	-	(4 809)	(4 809)	(1)	24	0	(43 756)	(43 783)	(1)
	Q1-Q3 2016	-	(4 933)	(4 933)	-	41	0	(34 866)	(34 879)	-
<b>KONZERN</b>	Q1-Q3 2017	<b>55 787</b>	<b>-</b>	<b>55 787</b>	<b>8 699</b>	<b>(9 289)</b>	<b>(1 279)</b>	<b>139 841</b>	<b>100 787</b>	<b>601</b>
	Q1-Q3 2016	<b>53 552</b>	<b>-</b>	<b>53 552</b>	<b>8 227</b>	<b>(9 427)</b>	<b>(44)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>	<b>725</b>

<sup>a</sup>Werte sind stichtagsbezogen auf den 30. September 2017 und den 31. Dezember 2016.<sup>b</sup>Das Betriebsergebnis (EBIT) beinhaltet in der Berichtsperiode eine teilweise Wertaufholung in Höhe von 1,7 Mrd. € bei von T-Mobile US in der Vergangenheit erworbenen Spektrum-Lizenzen.

## EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

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

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

**Klagen wegen Entgelten für die Mitbenutzung von Kabelkanalanlagen.** Im von der Unitymedia Hessen GmbH & Co. KG, der Unitymedia NRW GmbH und der Kabel BW GmbH geführten Klageverfahren haben die Kläger die geltend gemachte Forderung im Rahmen der Berufung auf ca. 527 Mio. € zzgl. Zinsen erhöht. Im parallel geführten Verfahren der Vodafone Kabel Deutschland GmbH wurde die Klageforderung auf 540 Mio. € nebst ca. 11 Mio. € für vermeintlich erlangten Zinsnutzen, jeweils zzgl. Zinsen angepasst. Ansprüche vor 2009 werden von der Vodafone Kabel Deutschland GmbH nicht mehr geltend gemacht.

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

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

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

in Mio. €

	30.09.2017
Künftige Verpflichtungen aus Operating Leasing-Geschäften	15 119
Bestellobligo für Sachanlagevermögen	2 962
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	482
Abgeschlossene Einkaufsverpflichtungen für Vorräte	6 546
Sonstiges Bestellobligo und Abnahmeverpflichtungen	10 750
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen gegenüber der Postbeamtenversorgungskasse	3 069
Verpflichtungen aus der Übernahme von Gesellschaftsanteilen	26
Andere sonstige Verpflichtungen	17
	<b>38 971</b>

## ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

in Mio. €

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert 30.09.2017	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam
<b>AKTIVA</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	2 860	2 860			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	8 957	8 957			
Ausgereichte Darlehen und Forderungen	LaR/n. a.	2 592	2 442			
davon: Gezahlte Collaterals	LaR	244	244			
Sonstige originäre finanzielle Vermögenswerte						
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	4 380		158	4 222	
Derivative finanzielle Vermögenswerte						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	1 125				1 125
davon: In emittierte Anleihen eingebettete Kündigungsrechte	FAHFT	462				462
davon: In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettete Energy Forward Agreements	FAHFT	-				
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	302			143	159
<b>PASSIVA</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	8 481	8 481			
Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	FLAC	46 816	46 816			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	4 518	4 518			
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	FLAC	483	483			
Verbindlichkeiten mit Recht der Gläubiger zur vorrangigen Tilgung bei Ausfall	FLAC	-	-			
Sonstige verzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 344	1 344			
davon: Erhaltene Collaterals	FLAC	543	543			
Sonstige unverzinsliche Verbindlichkeiten	FLAC	1 331	1 331			
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	n. a.	2 613				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	1 147				1 147
davon: In emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	FLHFT	838				838
davon: Dritten gewährte Optionen zum Kauf von Anteilen an Tochterunternehmen	FLHFT	-				-
davon: In Renewable Energy Purchase Agreement eingebettete Energy Forward Agreements	FLHFT	5				5
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	383			37	346
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	14 259	14 259			
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen/ Held-to-Maturity Investments	HtM	5	5			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available-for-Sale Financial Assets	AFS	4 380		158	4 222	
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	1 125				1 125
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	62 973	62 973			
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	1 147				1 147

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

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Höhe von 1,4 Mrd. € (31. Dezember 2016: 1,5 Mrd. €) enthalten, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr haben. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 30.09.2017 <sup>a</sup>	Bewertungskategorie nach IAS 39	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016 <sup>a</sup>
			Buchwert 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral		
-	-	LaR	7 747	7 747				-
-	-	LaR	9 179	9 179				-
150	2 624	LaR/n.a.	5 664	5 482			182	5 701
-	-	LaR	235	235				-
-	-	HfM	8	8				-
4 222	4 222	AfS	5 548		126	5 422		5 422
1 125	1 125	FAHfT	1 881				1 881	1 881
462	462	FAHfT	915				915	915
-	-	FAHfT	-					-
302	302	n.a.	498			268	230	498
-	-	FLAC	10 388	10 388				-
51 948	51 948	FLAC	50 090	50 090				55 547
4 596	4 596	FLAC	4 097	4 097				4 186
548	548	FLAC	535	535				662
-	-	FLAC	1 866	1 866				1 921
1 375	1 375	FLAC	1 823	1 823				1 859
-	-	FLAC	829	829				-
-	-	FLAC	1 958	1 958				-
2 613	2 872	n.a.	2 547				2 547	2 852
1 147	1 147	FLHfT	1 607				1 607	1 607
838	838	FLHfT	837				837	837
-	-	FLHfT	-					-
5	5	FLHfT	-					-
383	383	n.a.	127			48	79	127
-	-	FLHfT	50				50	50
2 474	2 474	LaR	22 408	22 408				5 519
-	-	HfM	8	8				-
4 222	4 222	AfS	5 548		126	5 422		5 422
1 125	1 125	FAHfT	1 881				1 881	1 881
58 467	58 467	FLAC	70 757	70 757				64 175
1 147	1 147	FLHfT	1 657				1 657	1 657

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

in Mio. €

	30.09.2017				31.12.2016			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
<b>AKTIVA</b>								
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	3 928		294	4 222	5 212		210	5 422
Financial Assets Held for Trading (FAHT)		663	462	1 125		966	915	1 881
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung		302		302		498		498
<b>PASSIVA</b>								
Financial Liabilities Held for Trading (FLHT)		304	843	1 147		770	887	1 657
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung		383		383		127		127

Von den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (AFS) der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte bilden die Instrumente der verschiedenen Levels jeweils eigene Klassen von Finanzinstrumenten. Die beizulegenden Zeitwerte des Gesamtbestands an Instrumenten in Level 1 entsprechen jeweils den Kursnotierungen zum Abschluss-Stichtag. Der Gesamtbestand an Instrumenten in Level 1 von 3 928 Mio. € (31. Dezember 2016: 5 212 Mio. €) enthält mit einem Buchwert von umgerechnet rund 3,85 Mrd. € eine strategische Beteiligung von 12 % an der BT. Nachdem die Beteiligung bereits zum 31. Dezember 2016 erfolgswirksam wertgemindert wurde, ist der beizulegende Zeitwert der Beteiligung zum 30. September 2017 um in Euro

umgerechnet weitere rund 1,3 Mrd. € gesunken. Dieser Rückgang umfasst sowohl den Aktienkurs- als auch den Währungskurseffekt und wurde in voller Höhe aufwandswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Beteiligung ist auch künftig stets zum in Euro umgerechneten aktuellen Börsenwert zu bewerten. Künftige negative Wertentwicklungen wären in voller Höhe (d. h. Aktienkurs- und Währungskurseffekt) unmittelbar aufwandswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Künftige positive Wertentwicklungen wären in voller Höhe erfolgsneutral im Eigenkapital (sonstiges Ergebnis) zu erfassen.

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

in Mio. €

	Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	Financial Assets Held for Trading (FAHT): In Anleihen einge- bettete Optionen auf vorzeitige Tilgung	Financial Assets Held for Trading (FAHT): In Renewable Energy Purchase Agreements eingebettetes Energy Forward Agreements	Financial Liabilities Held for Trading (FLHT): In Mandatory Convertible Preferred Stock eingebettete Wandlungsrechte	Financial Liabilities Held for Trading (FLHT): In Renewable Energy Purchase Agreements eingebettetes Energy Forward Agreements
<b>Buchwert zum 1. Januar 2017</b>	210	915	-	(837)	-
Zugänge (inkl. erstmaliger Klassifizierung als Level 3)	98	16	0	-	0
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen (inkl. Abgangsverluste)	(23)	(217)	(3)	(220)	(9)
Erfolgswirksam erfasste Werterhöhungen (inkl. Abgangsgewinne)	14	111	3	117	4
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste negative Wertänderungen	(40)	-	-	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste positive Wertänderungen	56	-	-	-	-
Abgänge	(21)	(301)	-	-	-
Erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Kursdifferenzen	-	(62)	-	102	0
<b>BUCHWERT ZUM 30. SEPTEMBER 2017</b>	294	462	0	(838)	(5)

Bei den Level 3 zugeordneten zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der sonstigen originären finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von 294 Mio. € um Beteiligungen, deren Bewertung auf Basis der besten verfügbaren Informationen zum Abschluss-Stichtag vorgenommen wird. Die größte Relevanz misst die Deutsche Telekom dabei grundsätzlich Transaktionen über Anteile an den betreffenden Beteiligungsunternehmen bei. Außerdem werden Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen betrachtet. Für die Entscheidung, welche Informationen letztlich für die Bewertung verwendet werden, ist sowohl die zeitliche Nähe der jeweiligen Transaktion zum Abschluss-Stichtag relevant als auch die

Frage, ob die Transaktion zu marktüblichen Konditionen vollzogen wurde. Außerdem ist hierbei der Grad der Ähnlichkeit zwischen Bewertungsobjekt und vergleichbarem Unternehmen zu berücksichtigen. Nach Einschätzung der Deutschen Telekom sind die beizulegenden Zeitwerte der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag hinreichend zuverlässig bestimmbar. Bei Beteiligungen mit einem Buchwert von 186 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. September 2017 heranzuziehen waren. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 45 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 vollzogenen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen vorzuziehen. Für Beteiligungen mit einem Buchwert von 63 Mio. €, bei denen die letzten marktüblichen Transaktionen über Anteile dieser Unternehmen schon weiter in der Vergangenheit liegen, repräsentiert eine Bewertung auf Basis von in größerer zeitlicher Nähe erfolgten marktüblichen Transaktionen über Anteile an vergleichbaren Unternehmen den beizulegenden Zeitwert am zuverlässigsten. Hierbei wurden Multiples auf die Bezugsgröße Umsatzerlöse (Bandbreite von 1,1 bis 6,2) angewendet, wobei der jeweilige Median verwendet wurde. In bestimmten Fällen waren aufgrund individueller Gegebenheiten Bewertungsabschläge auf den jeweiligen Multiple erforderlich. Wäre als Multiple der jeweilige Wert des 2/3-Quantils (des 1/3-Quantils) verwendet worden, so wäre bei unveränderten Bezugsgrößen der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 26 Mio. € höher (um 9 Mio. € niedriger) gewesen. Wären die verwendeten Bezugsgrößen um 10 % höher (niedriger) gewesen, so wäre bei unveränderten Multiples der beizulegende Zeitwert der Beteiligungen zum Abschluss-Stichtag um insgesamt 3 Mio. € höher (um 3 Mio. € niedriger) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Beteiligungen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von 23 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode siehe vorstehende Tabelle. Für die Beteiligungen bestand am Abschluss-Stichtag keine Verkaufsabsicht.

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

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

Da für die im Bestand befindlichen Level 2 zugeordneten derivativen Finanzinstrumente mangels Marktnotierung keine Marktpreise vorliegen, werden die Zeitwerte mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wobei ausschließlich beobachtbare Input-Parameter in die Bewertung einfließen. Für derivative Finanzinstrumente entspricht der beizulegende Zeitwert dem Betrag, den die Deutsche Telekom bei Übertragung des Finanzinstru-

ments zum Abschluss-Stichtag entweder erhalten würde oder zahlen müsste. Dabei finden zum Abschluss-Stichtag relevante Zinssätze der Vertragspartner Anwendung. Als Wechselkurse werden die am Abschluss-Stichtag geltenden Mittelkurse verwendet. Bei zinstragenden derivativen Finanzinstrumenten wird zwischen dem Clean Price und dem Dirty Price unterschieden. Im Unterschied zum Clean Price umfasst der Dirty Price auch die abgegrenzten Stückzinsen. Die angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen dem Full Fair Value bzw. dem Dirty Price.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Assets Held for Trading der sonstigen derivativen finanziellen Vermögenswerte handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 462 Mio. € um in von T-Mobile US emittierte Anleihen eingebettete Optionen. Die durch T-Mobile US jederzeit ausübbar Optionen ermöglichen die vorzeitige Tilgung der Anleihen zu festgelegten Ausübungspreisen. Für die Anleihen als Gesamtinstrumente sind zwar regelmäßig und auch am Abschluss-Stichtag beobachtbare Marktpreise verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Diese Kündigungsrechte wurden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Dabei werden historische Zinsvolatilitäten von Anleihen der T-Mobile US und vergleichbarer Emittenten verwendet, da sie zum Abschluss-Stichtag einen zuverlässigeren Schätzwert für diesen nicht beobachtbaren Input-Parameter darstellen als aktuelle Marktvolatilitäten. Der zum aktuellen Abschluss-Stichtag für die Zinsvolatilität verwendete absolute Wert lag bei 1,6 bis 2,4 %. Die ebenfalls nicht beobachtbare Spread-Kurve wurde auf Basis aktueller Marktpreise von Anleihen der T-Mobile US und Schuldinstrumenten vergleichbarer Emittenten ermittelt. Die zum aktuellen Abschluss-Stichtag verwendeten Spreads lagen für die Restlaufzeiten der Anleihen zwischen 1,9 und 3,3 % und im kürzerfristigen Bereich zwischen 0,6 und 1,6 %. Für den ebenso nicht beobachtbaren Input-Parameter Mean Reversion stellten nach unserer Einschätzung 10 % den besten Schätzwert dar. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10 % höhere (niedrigere) absolute Zinsvolatilitäten verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 23 Mio. € höher (um 38 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Spreads verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 174 Mio. € niedriger (um 249 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 100 Basispunkte höhere (niedrigere) Mean Reversion verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet insgesamt 4 Mio. € niedriger (um 11 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im Rahmen der Level 3-Bewertung im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Ertrag) von in Euro umgerechnet 45 Mio. € für unrealisierte Gewinne erfasst. Im Berichtszeitraum wurden mehrere Optionen ausgeübt und die betreffenden Anleihen vorzeitig gekündigt. Im Zeitpunkt der Kündigung wurden die Optionen mit ihrem gesamten Buchwert von in Euro umgerechnet 301 Mio. € aufwandswirksam ausgebucht. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Wertminderungen resultieren im Wesentlichen aus der letztmaligen Bewertung der im Berichtszeitraum abgegangenen Optionen unmittelbar vor ihrer Ausbuchung, weil zu diesem Zeitpunkt die bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten entsprechend

von denen des letzten Abschluss-Stichtags abweichen. Die im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfassten Werterhöhungen waren im Wesentlichen auf Bewegungen der bewertungsrelevanten Zinssätze und historischen absoluten Zinsvolatilitäten zurückzuführen. Aufgrund ihrer Eigenart bilden diese Instrumente eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 838 Mio. € um Aktienoptionen, die eingebettet sind in von T-Mobile US emittierte Mandatory Convertible Preferred Stock. Die Mandatory Convertible Preferred Stock werden bei Laufzeitende 2017 in eine variable Anzahl von Aktien der T-Mobile US umgetauscht und nicht als Eigenkapital, sondern als Fremdkapital ausgewiesen. Das Gesamtinstrument wird aufgespalten in ein zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziertes Schuldinstrument (Anleihe) und ein erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziertes eingebettetes Derivat. Dieses Derivat umfasst neben der Wandlung am Laufzeitende auch die den Investoren eingeräumten vorzeitigen Wandlungsrechte. Für die Mandatory Convertible Preferred Stock als Gesamtinstrument ist regelmäßig und auch zum Abschluss-Stichtag ein beobachtbarer Marktpreis verfügbar, nicht jedoch für die darin eingebetteten Optionen. Die Wandlungsrechte werden mithilfe eines Optionspreismodells bewertet. Der Marktpreis des Gesamtinstruments und seiner Komponenten ist im Wesentlichen abhängig von der Entwicklung des Aktienkurses der T-Mobile US sowie des Marktzinnsniveaus. Wäre am Abschluss-Stichtag der Aktienkurs der T-Mobile US um 10 % höher (niedriger) gewesen, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 168 Mio. € niedriger (um 168 Mio. € höher) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag ein um 100 Basispunkte höherer (niedrigerer) Marktzinssatz verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Optionen um in Euro umgerechnet 2 Mio. € niedriger (um 2 Mio. € höher) gewesen. In der Berichtsperiode wurde für die am Abschluss-Stichtag im Bestand befindlichen Optionen im sonstigen Finanzergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 103 Mio. € für unrealisierte Verluste erfasst. Zur Entwicklung des Buchwerts in der Berichtsperiode wird auf vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertänderungen im Berichtszeitraum sind im Wesentlichen auf Veränderungen des Aktienkurses der T-Mobile US zurückzuführen. Aufgrund seiner Eigenart bildet dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten.

Bei den Level 3 zugeordneten Financial Liabilities Held for Trading der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich mit einem Buchwert von in Euro umgerechnet 5 Mio. € um Energy Forward Agreements, die in von der T-Mobile US abgeschlossene Renewable Energy Purchase Agreements eingebettet sind. Die Renewable Energy Purchase Agreements bestehen aus jeweils zwei Komponenten, dem Energy Forward Agreement und dem Erwerb von Renewable Energy Certificates durch T-Mobile US. Die Verträge wurden in 2017 mit Energieproduzenten geschlossen und haben Laufzeiten von

12 bis 15 Jahren ab jeweiligem kommerziellen Produktionsbeginn, der für Jahresende 2017 bis Jahresende 2018 erwartet wird. 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 1 314 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 Certificates. Für den nicht beobachtbaren Zeitraum hat T-Mobile US on-peak-Energiepreise zwischen in Euro umgerechnet 23,63 € und 37,59 € und off-peak-Energiepreise zwischen in Euro umgerechnet 18,94 € und 33,33 € verwendet. Für das off-peak/on-peak-Verhältnis wurde ein Wert von durchschnittlich 57 % verwendet. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag um 10 % höhere (niedrigere) zukünftige Energiepreise verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Derivate um in Euro umgerechnet 32 Mio. € höher (32 Mio. € niedriger) gewesen. Wäre für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag eine um 5 % höhere (niedrigere) zukünftige Energieproduktionsmenge verwendet worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Derivate um in Euro umgerechnet 11 Mio. € höher (11 Mio. € niedriger) gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag die zukünftigen Preise für Renewable Energy Certificates verdoppelt worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert der Derivate um in Euro umgerechnet 5 Mio. € höher gewesen. Wären für die Bewertung zum Abschluss-Stichtag die zukünftigen Preise für Renewable Energy Certificates mit Null angesetzt worden, so wäre aus Sicht der T-Mobile US bei im Übrigen unveränderten Parametern der beizulegende Zeitwert des Derivats um in Euro umgerechnet 5 Mio. € niedriger gewesen. Aus der Level 3-Bewertung wurde in der Berichtsperiode im sonstigen betrieblichen Ergebnis ein Nettoergebnis (Aufwand) von in Euro umgerechnet 5 Mio. € für unrealisierte Verluste der Derivate erfasst. Zur Entwicklung der Buchwerte in der Berichtsperiode wird auf die vorstehende Tabelle verwiesen. Die Wertänderungen im Berichtszeitraum sind im Wesentlichen auf Veränderungen der beobachtbaren und der nicht beobachtbaren Energiepreise zurückzuführen. Zum 30. Juni 2017 war der Wert des Bestands aus Sicht der Deutschen Telekom noch leicht positiv (Buchwert 3 Mio. €), weshalb er als Vermögenswert auszuweisen war. 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 112 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 Input-Parameter verwendet. Der Transaktionspreis bei Vertragsschluss betrug jeweils Null. Weil nicht beobachtbare Input-Parameter 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 8 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 (sonstige 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:

**Energy Forward Agreements: Entwicklung der noch nicht amortisierten Beträge der Bewertung bei erstmaliger Erfassung**  
in Mio. €

<b>Bewertung bei erstmaliger Erfassung</b>	<b>112</b>
In der aktuellen Berichtsperiode ertragswirksam amortisierte Beträge	-
<b>NICHT AMORTISIERTE BETRÄGE ZUM 30. SEPTEMBER 2017</b>	<b>112</b>

Zum 31. Dezember 2016 waren in den Level 3 zugeordneten finanziellen Verbindlichkeiten derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit einem Buchwert von 50 Mio. € enthalten, die aus einer im Geschäftsjahr 2015 Dritten gewährten Option zum Kauf von Anteilen an einem Tochterunternehmen der Deutschen Telekom resultierten. Aufgrund seiner Eigenart bildete dieses Instrument eine eigene Klasse von Finanzinstrumenten. Sie war ausgewiesen in den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen. Der Ausübungszeitraum endete im Berichtszeitraum, und die Option wurde vollumfänglich ausgeübt. Im Zeitpunkt des Vollzugs des Verkaufs wurde sie ertragswirksam ausgebucht.

**Angaben zum Kreditrisiko.** Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen werden im Insolvenzfall sämtliche mit dem betreffenden Kontrahenten bestehenden Derivate mit positivem bzw. negativem beizulegenden Zeitwert aufgerechnet, und es verbleibt lediglich in Höhe des Saldos eine Forderung bzw. Verbindlichkeit. Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und danach entsprechende Barsicherheiten ausgetauscht. Von Kontrahenten, mit denen die Nettoderivateposition, d. h. der Saldo der positiven bzw. negativen beizulegenden Zeitwerte aller derivativen Finanzinstrumente, aus Sicht der Deutschen Telekom jeweils positiv ist, erhielt die Deutsche

Telekom frei verfügbare Barmittel im Rahmen von Collateralverträgen in Höhe von 543 Mio. € (31. Dezember 2016: 829 Mio. €). Hierdurch wurde das Ausfallrisiko um 539 Mio. € (31. Dezember 2016: 781 Mio. €) reduziert, da den erhaltenen Barsicherheiten (Collaterals) am Abschluss-Stichtag in dieser Höhe entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüberstehen. Für die derivativen Finanzinstrumente mit positivem beizulegenden Zeitwert, deren Buchwert zum Abschluss-Stichtag 965 Mio. € (31. Dezember 2016: 1 464 Mio. €) betrug, bestand aufgrund dieser Vereinbarungen zum 30. September 2017 ein maximales Ausfallrisiko in Höhe von 13 Mio. € (31. Dezember 2016: 11 Mio. €). Es existiert kein Ausfallrisiko aus im Bestand befindlichen eingebetteten Derivaten. Zu den noch nicht amortisierten Beträgen der erstmaligen Bewertung der Energy Forward Agreements 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 244 Mio. € (31. Dezember 2016: 235 Mio. €). Die Salden werden im Regelfall bankarbeitstäglich neu berechnet und ausgeglichen. Den gezahlten Barsicherheiten stehen am Abschluss-Stichtag in Höhe von 238 Mio. € (31. Dezember 2016: 209 Mio. €) entsprechende Nettoderivatepositionen gegenüber, weshalb sie in dieser Höhe keinen Ausfallrisiken unterlagen. Die gezahlten Collaterals sind unter den ausgereichten Darlehen und Forderungen innerhalb der sonstigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Aufgrund ihrer engen Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten bilden die gezahlten Collaterals eine eigene Klasse von finanziellen Vermögenswerten. Ebenso bilden die unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen erhaltenen Collaterals aufgrund ihrer Verbindung zu den entsprechenden derivativen Finanzinstrumenten eine eigene Klasse von finanziellen Verbindlichkeiten. Darüber hinaus existieren keine wesentlichen, das maximale Ausfallrisiko von finanziellen Vermögenswerten mindernden Vereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko der übrigen finanziellen Vermögenswerte entspricht somit deren Buchwert.

#### **DIENSTLEISTUNGSKONZESSIONSVEREINBARUNGEN**

Satellit NV, Machelen, Belgien, hat am 25. Juli 2014 mit der in Belgien für die Mauterhebung zuständigen Behörde Viapass eine vertragliche Vereinbarung über Errichtung, Betrieb und Finanzierung eines elektronischen Mauterhebungssystems abgeschlossen. Das System wurde durch Viapass am 30. März 2016 abgenommen, sodass die Errichtungsphase am 31. März 2016 vollendet wurde. Infolgedessen wurde in der Vergleichsperiode ein Ergebnis aus Auftragsfertigung in Höhe von 0,1 Mrd. € realisiert. Seit Beginn der Betriebsphase am 1. April 2016 werden die gesonderten Entgelte für Betriebs- und Instandhaltungsleistungen in den jeweiligen Perioden als Umsatzerlöse nach den Regelungen des IAS 18 erfasst. In den ersten neun Monaten 2017 wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 54 Mio. € realisiert. Von den in der Vergleichsperiode insgesamt durch Satellit NV realisierten Umsatzerlösen in Höhe von 0,2 Mrd. € waren ab Beginn der Betriebsphase Umsatzerlöse in Höhe von 45 Mio. € zu verzeichnen.

## ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Zu den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 beschriebenen Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen ergaben sich, mit Ausnahme der nachfolgend beschriebenen Sachverhalte, bis zum 30. September 2017 keine wesentlichen Änderungen.

Die Bundesrepublik Deutschland (Bund) und die KfW Bankengruppe haben sich die ihnen für das Geschäftsjahr 2016 zustehende Dividende für die gehaltenen Aktien an der Deutschen Telekom AG teilweise in bar auszahlen lassen und teilweise Aktien aus genehmigtem Kapital gewählt. In diesem Zusammenhang wurden im Juni 2017 12 630 Tsd. Stück Aktien an den Bund und 10 186 Tsd. Stück Aktien an die KfW Bankengruppe übertragen. Der Anteil des Bundes an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2017 14,5 % und der Anteil der KfW Bankengruppe an der Deutschen Telekom AG beträgt zum 30. September 2017 17,4 %.

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

## ORGANE

### Veränderungen im Vorstand

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

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

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG hat mit Beschluss vom 13. September 2017 dem Wunsch von Herrn Reinhard Clemens, im Vorstand der Deutschen Telekom AG zuständig für das Ressort T-Systems, entsprochen, dessen Bestellung zum Vorstandsmitglied mit Wirkung zum 31. Dezember 2017 aufzuheben. Weiterhin hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG in seiner Sitzung am 13. September 2017 Herrn Adel Al-Saleh als neuen Vorstand für das Ressort T-Systems mit Wirkung zum 1. Januar 2018 bestellt.

### Veränderungen im Aufsichtsrat

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

Am 27. August 2017 ist das Aufsichtsratsmitglied Herr Dr. Wulf H. Bernotat verstorben. Herr Dr. Wulf H. Bernotat war seit dem 1. Januar 2010 Mitglied des Aufsichtsrats der Deutschen Telekom AG.

Frau Margret Suckale wurde zum 28. September 2017 gerichtlich in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt.

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

Es liegen keine berichtspflichtigen Ereignisse nach der Berichtsperiode vor.

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

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

Bonn, den 9. November 2017

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

Timotheus Höttges

Reinhard Clemens

Niek Jan van Damme

Thomas Dannenfeldt

Srini Gopalan

Dr. Christian P. Illek

Dr. Thomas Kremer

Claudia Nemat

## BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

### An die Deutsche Telekom AG, Bonn

Wir haben den verkürzten Konzern-Zwischenabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Deutsche Telekom AG, Bonn, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. September 2017, die Bestandteile des Quartals-Finanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzern-Zwischenlageberichts nach den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss und dem Konzern-Zwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Frankfurt am Main, den 9. November 2017

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels  
Wirtschaftsprüfer

Thomas Tandetzki  
Wirtschaftsprüfer

# WEITERE INFORMATIONEN

## HERLEITUNG ALTERNATIVER LEISTUNGSKENNZAHLEN

### SONDEREINFLÜSSE

Die folgende Tabelle zeigt die Herleitung des EBITDA, des EBIT und des Konzernüberschusses/(-fehlbetrags) auf die um Sondereinflüsse bereinigten

Werte. Die Herleitungsrechnungen sind sowohl für die Berichtsperiode als auch für die Vorjahresvergleichsperiode und das Gesamtjahr 2016 dargestellt:

in Mio. €

	EBITDA Q1-Q3 2017	EBIT Q1-Q3 2017	EBITDA Q1-Q3 2016	EBIT Q1-Q3 2016	EBITDA Gesamtjahr 2016	EBIT Gesamtjahr 2016
<b>EBITDA/EBIT</b>	<b>19 267</b>	<b>8 699</b>	<b>17 698</b>	<b>8 227</b>	<b>22 544</b>	<b>9 164</b>
<b>DEUTSCHLAND</b>	<b>(228)</b>	<b>(228)</b>	<b>(660)</b>	<b>(660)</b>	<b>(910)</b>	<b>(910)</b>
Personalrestrukturierung	(155)	(155)	(616)	(616)	(854)	(854)
Sachbezogene Restrukturierungen	(15)	(15)	(31)	(31)	(38)	(38)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	(58)	(58)	(13)	(13)	(18)	(18)
<b>USA</b>	<b>1 647</b>	<b>1 647</b>	<b>396</b>	<b>396</b>	<b>406</b>	<b>406</b>
Personalrestrukturierung	(5)	(5)	(10)	(10)	(11)	(11)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	1	1	406	406	417	417
Zuschreibung langfristiger Vermögenswerte	1 651	1 651	-	-	-	-
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	0	0	0	0	0	0
<b>EUROPA</b>	<b>(94)</b>	<b>(94)</b>	<b>(57)</b>	<b>(57)</b>	<b>(93)</b>	<b>(277)</b>
Personalrestrukturierung	(63)	(63)	(79)	(79)	(100)	(100)
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	(3)	(3)	(4)	(4)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	(1)	(1)	25	25	25	25
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(184)
Sonstiges	(30)	(30)	0	0	(14)	(14)
<b>SYSTEMGESCHÄFT</b>	<b>(148)</b>	<b>(1 396)</b>	<b>(178)</b>	<b>(194)</b>	<b>(252)</b>	<b>(276)</b>
Personalrestrukturierung	(87)	(87)	(99)	(99)	(136)	(136)
Sachbezogene Restrukturierungen	(1)	(1)	(5)	(5)	(5)	(5)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	0	0
Wertminderungen	-	(1 247)	-	0	-	0
Sonstiges	(61)	(61)	(75)	(91)	(111)	(135)
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	<b>937</b>	<b>937</b>	<b>2 543</b>	<b>2 543</b>	<b>2 547</b>	<b>2 132</b>
Personalrestrukturierung	3	3	(7)	(7)	(35)	(35)
Sachbezogene Restrukturierungen	(4)	(4)	0	0	(3)	(3)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	736	736	2 550	2 550	2 585	2 585
Wertminderungen	-	0	-	0	-	(415)
Sonstiges	201	201	0	0	0	0
<b>GROUP HEADQUARTERS &amp; GROUP SERVICES</b>	<b>(62)</b>	<b>(62)</b>	<b>(501)</b>	<b>(501)</b>	<b>(574)</b>	<b>(574)</b>
Personalrestrukturierung	(78)	(78)	(359)	(359)	(502)	(502)
Sachbezogene Restrukturierungen	(15)	(15)	(33)	(33)	(31)	(31)
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	42	42	(53)	(53)	(11)	(11)
Wertminderungen	-	0	-	0	-	0
Sonstiges	(12)	(12)	(56)	(56)	(29)	(29)
<b>KONZERNÜBERLEITUNG</b>	<b>(1)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>
Personalrestrukturierung	0	0	0	0	0	0
Sachbezogene Restrukturierungen	0	0	0	0	0	0
Ergebniseffekte aus Dekonsolidierungen, Ver- und Zukäufen	0	0	0	0	(1)	(1)
Sonstiges	(1)	0	0	1	0	0
<b>SUMME SONDEREINFLÜSSE</b>	<b>2 051</b>	<b>804</b>	<b>1 543</b>	<b>1 528</b>	<b>1 124</b>	<b>501</b>
<b>EBITDA/EBIT (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>	<b>17 215</b>	<b>7 895</b>	<b>16 155</b>	<b>6 699</b>	<b>21 420</b>	<b>8 663</b>
Finanzergebnis (bereinigt um Sondereinflüsse)		(2 360)		(1 492)		(2 323)
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>5 535</b>		<b>5 207</b>		<b>6 340</b>
Ertragsteuern (bereinigt um Sondereinflüsse)		(1 513)		(1 645)		(1 858)
<b>ÜBERSCHUSS/(FEHLBETRAG) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE)</b>		<b>4 022</b>		<b>3 562</b>		<b>4 482</b>
<b>ZURECHNUNG DES ÜBERSCHUSSES/(FEHLBETRAGS) (BEREINIGT UM SONDEREINFLÜSSE) AN DIE</b>						
Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss/(-fehlbetrag)) (bereinigt um Sondereinflüsse)		3 382		3 141		4 114
Anteile anderer Gesellschafter (bereinigt um Sondereinflüsse)		640		421		368

**BRUTTO- UND NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN**

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

in Mio. €

	30.09.2017	31.12.2016	Veränderung	Veränderung in %	30.09.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	9 250	14 422	(5 172)	(35,9)%	8 959
Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	49 387	50 228	(841)	(1,7)%	53 349
<b>FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>58 637</b>	<b>64 650</b>	<b>(6 013)</b>	<b>(9,3)%</b>	<b>62 308</b>
Zinsabgrenzungen	(639)	(955)	316	33,1 %	(793)
Sonstige	(721)	(1 029)	308	29,9%	(828)
<b>BRUTTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>57 277</b>	<b>62 666</b>	<b>(5 389)</b>	<b>(8,6)%</b>	<b>60 687</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 860	7 747	(4 887)	(63,1)%	7 527
Finanzielle Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar/ zu Handelszwecken gehalten	7	10	(3)	(30,0)%	99
Derivative finanzielle Vermögenswerte	1 427	2 379	(952)	(40,0)%	2 280
Andere finanzielle Vermögenswerte	348	2 571	(2 223)	(86,5)%	2 297
<b>NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN</b>	<b>52 635</b>	<b>49 959</b>	<b>2 676</b>	<b>5,4%</b>	<b>48 484</b>



**ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ZU DEN IN DEN ERSTEN DREI QUARTALEN 2017  
DURCHFÜHRTE AUSWEISÄNDERUNGEN FÜR WESENTLICHE KENNZAHLEN  
DER VORJAHRESVERGLEICHSPERIODE**

in Mio. €

	Gesamt- umsatz	Betriebs- ergebnis (EBIT)	EBITDA	EBITDA bereinigt	Planmäßige Abschrei- bungen	Wertmin- derungen	Segment- vermögen <sup>a</sup>	Segment- schulden <sup>a</sup>
<b>Q1-Q3 2016/30. SEPTEMBER 2016</b>								
DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2016 – WIE BERICHTET								
Deutschland	16 409	3 146	5 995	6 655	(2 836)	(13)	33 353	26 423
USA	24 293	2 703	6 632	6 236	(3 929)	-	68 349	49 791
Europa	9 409	1 129	3 055	3 124	(1 915)	(11)	30 778	12 519
Systemgeschäft	5 929	(144)	282	522	(426)	-	9 031	6 073
Group Headquarters & Group Services	1 614	1 392	1 781	(335)	(369)	(20)	42 628	50 502
<b>SUMME</b>	<b>57 654</b>	<b>8 226</b>	<b>17 745</b>	<b>16 202</b>	<b>(9 475)</b>	<b>(44)</b>	<b>184 139</b>	<b>145 308</b>
Überleitung	(4 102)	1	(47)	(47)	48	-	(35 654)	(35 668)
<b>KONZERN</b>	<b>53 552</b>	<b>8 227</b>	<b>17 698</b>	<b>16 155</b>	<b>(9 427)</b>	<b>(44)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>

**Q1-Q3 2016/30. SEPTEMBER 2016**

+/- AUSWEISÄNDERUNGEN VORSTANDSBEREICH  
TECHNOLOGIE UND INNOVATION SOWIE OPERATIVES  
SEGMENT GROUP DEVELOPMENT

Deutschland	(201)	(348)	(431)	(431)	83	-	(1 336)	(829)
USA	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	(951)	4	(176)	(188)	180	-	(4 178)	(1 528)
Systemgeschäft	(677)	103	(14)	(76)	117	-	(1 569)	(830)
Group Development	1 736	3 012	3 274	730	(262)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	924	(2 770)	(2 659)	(42)	(111)	-	(4 926)	(19)
<b>SUMME</b>	<b>831</b>	<b>1</b>	<b>(6)</b>	<b>(7)</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>(788)</b>	<b>(789)</b>
Überleitung	(831)	(1)	6	7	(7)	-	788	789
<b>KONZERN</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**Q1-Q3 2016/30. SEPTEMBER 2016**

= DARSTELLUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2017

Deutschland	16 208	2 798	5 564	6 224	(2 753)	(13)	32 017	25 594
USA	24 293	2 703	6 632	6 236	(3 929)	-	68 349	49 791
Europa	8 458	1 133	2 879	2 936	(1 735)	(11)	26 600	10 991
Systemgeschäft	5 252	(41)	268	446	(309)	-	7 462	5 243
Group Development	1 736	3 012	3 274	730	(262)	-	11 221	2 417
Group Headquarters & Group Services	2 538	(1 378)	(878)	(377)	(480)	(20)	37 702	50 483
<b>SUMME</b>	<b>58 485</b>	<b>8 227</b>	<b>17 739</b>	<b>16 195</b>	<b>(9 468)</b>	<b>(44)</b>	<b>183 351</b>	<b>144 519</b>
Überleitung	(4 933)	-	(41)	(40)	41	-	(34 866)	(34 879)
<b>KONZERN</b>	<b>53 552</b>	<b>8 227</b>	<b>17 698</b>	<b>16 155</b>	<b>(9 427)</b>	<b>(44)</b>	<b>148 485</b>	<b>109 640</b>

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

## GLOSSAR

Für Begriffserklärungen verweisen wir auf den Geschäftsbericht 2016 und das darin enthaltene Glossar, Seite 228 ff.

## DISCLAIMER

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

Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der Deutschen Telekom liegen. Dazu gehören u. a. auch der Fortschritt, den die Deutsche Telekom mit den personalbezogenen Restrukturierungsmaßnahmen erzielt, und die Auswirkungen anderer bedeutender strategischer und operativer Initiativen, einschließlich des Erwerbs oder der Veräußerung von Gesellschaften sowie von Unternehmenszusammenschlüssen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen, sind Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, regulatorische Vorgaben, ein Wettbewerb, der schärfer ist als erwartet, Veränderungen bei den Technologien, Rechtsstreitigkeiten und aufsichtsrechtliche Entwicklungen.

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

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Deutsche Telekom alternative Leistungskennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBITDA-Marge, bereinigtes EBITDA, bereinigte EBITDA-Marge, bereinigtes EBIT, bereinigte EBIT-Marge, bereinigter Konzernüberschuss/(-fehlbetrag), Free Cashflow sowie Brutto- und Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Alternative Leistungskennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde. Weitere Informationen zu alternativen Leistungskennzahlen finden sich im Geschäftsbericht 2016, Kapitel „Konzernsteuerung“, Seite 31 ff., sowie auf der Website der Deutschen Telekom ([www.telekom.com/alternative-Leistungskennzahl](http://www.telekom.com/alternative-Leistungskennzahl)) unter „Investor Relations“.

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

## FINANZKALENDER<sup>a</sup>

<b>9. November 2017</b>	<b>22. Februar 2018</b>	<b>9. Mai 2018</b>
Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2017	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2017	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 31. März 2018
<b>17. Mai 2018</b>	<b>9. August 2018</b>	<b>8. November 2018</b>
Hauptversammlung 2018	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. Juni 2018	Veröffentlichung des Konzern-Zwischenberichts zum 30. September 2018

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

## IMPRESSUM

Deutsche Telekom AG  
Friedrich-Ebert-Allee 140  
53113 Bonn

Kontakt für Medienanfragen:  
Unternehmenskommunikation

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

Kontakt für Fragen rund um die T-Aktie:  
Investor Relations

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

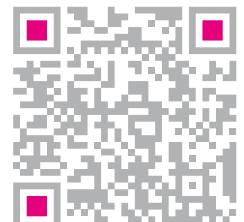
Dieser Konzern-Zwischenbericht ist auf der  
Investor-Relations-Seite im Internet abrufbar unter:  
[www.telekom.com/investor-relations](http://www.telekom.com/investor-relations)

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

Dieser Konzern-Zwischenbericht  
1. Januar bis 30. September 2017  
liegt auch in englischer Sprache vor.  
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

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

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



## MEDIENINFORMATION

Bonn, 9. November 2017

### **Deutsche Telekom wächst im dritten Quartal weiter und erhöht zum zweiten Mal Ergebnisprognose für 2017**

- Umsatz steigt im dritten Quartal 2017 um 0,8 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro, organisches Plus von 3,3 Prozent
- Bereinigtes EBITDA legt um 3,3 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro zu, organischer Zuwachs um 5,7 Prozent
- Bereinigter Konzernüberschuss plus 19,6 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro
- EBITDA-Prognose für 2017 abermals angehoben
- Rekordinvestitionen von 9,2 Milliarden Euro in neun Monaten, 12,2 Prozent mehr als im Vorjahr
- Breitbandboom in Deutschland hält an
- T-Mobile US mit starkem Gewinnwachstum
- Positive Trends in Europa
- Impairment bei T-Systems als Folge niedrigen Auftragseingangs

---

Die Deutsche Telekom hat auch im dritten Quartal 2017 Umsatz und Ergebnis gesteigert und in der Folge die Gewinnprognose für das Gesamtjahr abermals angehoben. Während der Umsatz zwischen Juli und September gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro zulegte, gab es beim bereinigten EBITDA ein Plus von 3,3 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro. In der organischen Betrachtung, also bereinigt um Veränderungen der Wechselkurse und des Konsolidierungskreises, betrug das Umsatzplus 3,3 Prozent und der EBITDA-Zuwachs 5,7 Prozent. Vor allem die schwächere Entwicklung des US-Dollar machte sich hier bemerkbar.

Damit setzte sich der starke Aufwärtstrend der ersten sechs Monate beim bereinigten EBITDA auch im dritten Quartal fort. Das führt dazu, dass der Konzern zum zweiten Mal in diesem Jahr seine Gewinnprognose anhebt. Die Deutsche Telekom erwartet nun für das Gesamtjahr 2017 auf Basis konstanter Wechselkurse ein bereinigtes EBITDA von rund 22,4 bis 22,5 Milliarden Euro. Gestartet war die Telekom in das Jahr 2017 mit einer Ergebnisprognose von rund 22,2 Milliarden Euro, die im August auf rund 22,3 Milliarden Euro angehoben worden war. Die Prognose für den Free Cashflow bleibt unverändert bei rund 5,5 Milliarden Euro.

„Die Telekom wächst weiter kräftig, deshalb heben wir zum zweiten Mal in diesem Jahr unsere Prognose an“, sagte Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Unser boomendes US-Geschäft und unsere starke Performance in Deutschland sowie die positiven Trends in den europäischen Landesgesellschaften machen das möglich.“

Basis der Erfolgsbilanz bleiben die Rekordinvestitionen des Konzerns. Allein im dritten Quartal legte der Cash Capex ohne Ausgaben für Mobilfunkspektrum um 9,6 Prozent auf mehr als 3 Milliarden Euro zu. In den ersten neun Monaten des Jahres 2017 investierte die Deutsche Telekom weltweit mehr als 9,2 Milliarden Euro, das waren 12,2 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Für das Gesamtjahr sind Investitionen von rund 12 Milliarden Euro geplant. Mit einem geplanten Cash Capex von mehr als 5 Milliarden Euro allein in Deutschland über alle operativen Segmente hinweg treibt die Deutsche Telekom den Ausbau der modernsten Infrastruktur weiter voran, vom Glasfaserausbau im Festnetz bis zum europaweit größten Rechenzentrum in Bielefeld.

Der Free Cashflow stieg in den ersten neun Monaten um 8,8 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro und liegt damit voll auf Kurs für das Erreichen der Jahresprognose. Im abgelaufenen Quartal gab es einen leichten Rückgang um 1,6 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro.

Mit einem Plus von 19,6 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro entwickelte sich der bereinigte Konzernüberschuss im dritten Quartal sehr positiv. Im ausgewiesenen Konzernüberschuss gab es dagegen einen Rückgang um 51,9 Prozent auf 0,5 Milliarden Euro. Ursache sind mehrere Sondereinflüsse.

Negativ wirkte sich eine nicht zahlungswirksame Wertminderung auf den Goodwill bei T-Systems im Umfang von 1,2 Milliarden Euro aus. Sie ist das Resultat eines Impairment-Tests, nachdem der Auftragseingang im bisherigen Jahresverlauf hinter den Planungen zurückgeblieben ist.

Positiv wirkte sich eine Wertaufholung bei US-Mobilfunklizenzen in Höhe von 1,7 Milliarden Euro aus. Nach Minderheitsanteilen und Steuern verblieb davon per saldo ein positiver Sondereinfluss auf den Konzernüberschuss der Deutschen Telekom von rund 0,7 Milliarden Euro.

### **Deutschland – Glasfaserausbau bleibt Wachstumstreiber**

Auch im dritten Quartal 2017 erzielte die Telekom in Deutschland deutliche Kundenzuwächse. 700.000 neue Glasfaser-basierte Anschlüsse (FTTC/Vectoring, FTTH) innerhalb von drei Monaten schraubten die Gesamtzahl der Anschlüsse in Betrieb auf 8,9 Millionen. Das waren 2,8 Millionen Anschlüsse oder 45 Prozent mehr als noch vor einem Jahr. Die Zahl der Kunden des Bündelprodukts MagentaEINS hat die Marke von 3,5 Millionen überschritten, nach 2,6 Millionen vor einem Jahr. Der Anteil der Haushalte mit einem Breitband-Anschluss der Deutschen Telekom, die MagentaEINS nutzen, ist binnen eines Jahres von 14 Prozent auf 18 Prozent gestiegen.

Die Telekom baut das Netz in Deutschland weiter mit hohem Tempo aus. 28,8 Millionen Haushalte haben nun Zugang zu Glasfaser-basierten Produkten. Das sind 15 Prozent oder 3,7 Millionen Haushalte mehr als noch vor einem Jahr.



Knapp zwei Drittel aller Anschlüsse sind inzwischen auf die IP-Technologie umgestellt.

Im deutschen Mobilfunkmarkt bleibt die Telekom das Maß der Dinge. Bei der wichtigsten Kennzahl, den mobilen Service-Umsätzen, verzeichnete das Unternehmen ein Plus von 0,9 Prozent. Ohne den Einfluss der Regulierung, die Absenkung von Roaming- und mobilen Terminierungsentgelten, hätte der Zuwachs 3,7 Prozent betragen. Damit lag die Telekom weiter deutlich über dem Wachstum des Marktes und festigte ihre Position als Nummer eins bei den mobilen Service-Umsätzen.

Bei einem kleinen Umsatzplus im dritten Quartal von 0,1 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro stieg das bereinigte EBITDA um 4,5 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Daraus errechnet sich eine bereinigte EBITDA-Marge von 39,9 Prozent, das sind 1,7 Prozentpunkte mehr als vor einem Jahr.

### **USA – Kunden- und Finanzkennzahlen steigen weiter**

Der seit Jahren anhaltende Kundenansturm bei T-Mobile US führt immer stärker auch zu einer Verbesserung der Finanzkennzahlen. Die Service-Umsätze wuchsen im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 6,5 Prozent auf 7,4 Milliarden Dollar. Gleichzeitig stieg das bereinigte EBITDA um 11,4 Prozent auf 2,7 Milliarden Dollar. In der Folge erhöhte T-Mobile abermals die Prognose für das Gesamtjahr. Das Unternehmen erwartet nun auf Basis der amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften US GAAP ein bereinigtes EBITDA von 10,8 bis 11,0 Milliarden Dollar. Zuvor hatte der Erwartungswert 10,5 bis 10,9 Milliarden Dollar betragen.

Der Trend bei den Kundenzahlen bleibt ungebrochen. T-Mobile US verzeichnete im dritten Quartal 1,3 Millionen Neukunden. Das war das 18. Quartal in Folge mit mehr als einer Million Neukunden. Die Kundenbasis

beläuft sich nun auf 70,7 Millionen Kunden. Im besonders lukrativen Segment der eigenen Vertragskunden gab es einen Zuwachs von 817.000 Kunden.

T-Mobile US zementierte damit seine Position als der am schnellsten wachsende Mobilfunkbetreiber in den USA.

### **Europa – Kundengewinne auf breiter Front**

In Europa setzten sich erfreuliche Trends aus den Vorquartalen fort. Vor allem die Kundenzahlen entwickelten sich zwischen Juli und September sehr positiv. 265.000 neue Mobilfunk-Vertragskunden, 49.000 neue Breitband-Anschlüsse und ein Plus von 44.000 Kunden bei den TV-Angeboten lauten die Daten. Die Bündelung von Festnetz- und Mobilfunkprodukten wird in den europäischen Landesgesellschaften immer populärer. Hier betrug der Zuwachs 167.000 auf jetzt mehr als 2 Millionen Kunden.

Auch im dritten Quartal 2017 verbesserte sich die Breitband-Abdeckung sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. 5,7 Millionen Haushalte können nun im Festnetz Bandbreiten von mindestens 100 Mbit/s nutzen. Das ist ein Zuwachs von mehr als 1,2 Millionen innerhalb eines Jahres. Der Mobilfunkstandard LTE erreicht inzwischen 105 Millionen Menschen. Das sind 20 Millionen mehr als noch ein Jahr zuvor.

Die Finanzkennzahlen setzten den Trend zur Stabilisierung fort. Der Umsatz stieg um 1,6 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro. Organisch verblieb ein Zuwachs von 0,7 Prozent. Das bereinigte EBITDA ging im dritten Quartal 2017 gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Prozent auf eine Milliarde Euro zurück, organisch errechnet sich ein Minus von 1,3 Prozent.



## Systemgeschäft – Rückgang im vierten Quartal erwartet

T-Systems verzeichnete im dritten Quartal einen Auftragseingang in Höhe von 1,4 Milliarden Euro. Das waren 4,8 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Nach neun Monaten liegt der Auftragseingang allerdings um rund 10 Prozent unter Vorjahr. Für das vierte Quartal ist zudem wieder mit einem Rückgang zu rechnen, da den großen Abschlüssen im Vorjahr voraussichtlich keine vergleichbaren Großaufträge gegenüberstehen werden. Diese Erwartung führte zu der bereits oben erwähnten Wertminderung des Goodwills von 1,2 Milliarden Euro im operativen Segment Systemgeschäft.

Der Umsatz stieg im dritten Quartal um 2,0 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Wachsende Umsätze in der Telekommunikationssparte und in der Digital Division sowie die ersten Erlöse der neuen Telekom Security haben die sinkenden Erlöse im IT-Geschäft mit Großkunden, das bei Vertragsverlängerungen sowie neuen Verträgen unter dem Preisdruck der Branche leidet, überkompensiert. Gut entwickelte sich das Cloud-Geschäft mit einem Umsatzplus im Konzern in den ersten neun Monaten 2017 von 14 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Uneinheitlich zeigten sich die Ertragskennziffern. Während das bereinigte EBITDA um 5,8 Prozent auf 131 Millionen Euro zurückging, blieb die bereinigte EBIT-Marge unverändert bei 2,2 Prozent, da geringere planmäßige Abschreibungen entstanden sind als im Vorjahr.

**Konzern Deutsche Telekom im Überblick:**

	3. Quartal 2017 in Mio. EUR	3. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2017 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
Umsatz	18.251	18.105	0,8	55.787	53.552	4,2	73.095
Anteil Ausland in %	66,4	65,8	0,6p	67,3	65,8	1,5p	66,3
EBITDA	7.318	5.334	37,2	19.267	17.698	8,9	22.544
EBITDA bereinigt	5.720	5.535	3,3	17.215	16.155	6,6	21.420
Konzern- überschuss	507	1.053	(51,9)	2.129	4.799	(55,6)	2.675
Konzernüber- schuss bereinigt	1.244	1.040	19,6	3.382	3.141	7,7	4.114
Free Cashflow <sup>a</sup>	1.873	1.904	(1,6)	4.403	4.046	8,8	4.939
Cash Capex <sup>b</sup>	3.021	3.885	(22,2)	16.541	10.484	57,8	13.640
Cash Capex <sup>b</sup> (vor Spektrum)	3.002	2.739	9,6	9.241	8.234	12,2	10.958
Netto-Finanz- verbindlich- keiten	52.635	48.484	8,6	52.635	48.484	8,6	49.959
Anzahl Mitarbeiter <sup>c</sup>	216.343	219.254	(1,3)	216.343	219.254	(1,3)	218.341

**Anmerkungen zur Tabelle:**

a Vor Ausschüttung und Investitionen in Spektrum.

b Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill).

c Zum Stichtag.

**Operative Segmente:**

	3. Quartal 2017 in Mio. EUR	3. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	1.-3. Quartal 2017 in Mio. EUR	1.-3. Quartal 2016 in Mio. EUR	Veränd. in %	Gesamtjahr 2016 in Mio. EUR
<b>Deutschland</b>							
Gesamtumsatz	5.488	5.485	0,1	16.256	16.208	0,3	21.774
EBITDA	2.116	1.972	7,3	6.132	5.564	10,2	7.327
EBITDA bereinigt	2.190	2.095	4,5	6.360	6.224	2,2	8.237
Anzahl Mitarbeiter <sup>a</sup>	64.388	66.677	(3,4)	64.388	66.677	(3,4)	65.452
<b>USA</b>							
Gesamtumsatz	8.466	8.281	2,2	26.684	24.293	9,8	33.738
EBITDA	3.934	2.241	75,5	8.960	6.632	35,1	8.967
EBITDA bereinigt	2.288	2.156	6,1	7.313	6.236	17,3	8.561
<b>Europa</b>							
Gesamtumsatz	2.945	2.900	1,6	8.587	8.458	1,5	11.454
EBITDA	959	1.015	(5,5)	2.749	2.879	(4,5)	3.773
EBITDA bereinigt	1.007	1.037	(2,9)	2.843	2.936	(3,2)	3.866
<b>Systemgeschäft</b>							
Auftragseingang	1.366	1.303	4,8	3.936	4.356	(9,6)	6.851
Gesamtumsatz	1.707	1.674	2,0	5.099	5.252	(2,9)	6.993
EBIT-Marge bereinigt in %	2,2	2,2	0,0p	1,5	2,9	(1,4p)	1,8
EBITDA	56	87	(35,6)	214	268	(20,1)	278
EBITDA bereinigt	131	139	(5,8)	362	446	(18,8)	530

**Anmerkung zur Tabelle:**

a Zum Stichtag.

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

	30.09.2017 in Tsd.	30.06.2017 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.534	42.011	523	1,2
davon Vertragskunden	25.452	25.084	368	1,5
Festnetz-Anschlüsse	19.352	19.477	(125)	(0,6)
davon IP-basiert (Retail)	11.177	10.351	826	8,0
Breitband-Anschlüsse	13.105	13.035	70	0,5
davon Glasfaser <sup>a</sup>	5.417	5.033	384	7,6
TV (IPTV, Sat)	3.089	3.024	65	2,1
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.417	6.723	(306)	(4,6)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	70.731	69.562	1.169	1,7
davon eigene Postpaid- Kunden	36.975	36.158	817	2,3
davon eigene Prepaid- Kunden	20.519	20.293	226	1,1
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	48.205	47.688	517	1,1
davon Vertragskunden	25.119	24.854	265	1,1
Festnetz-Anschlüsse	8.422	8.464	(42)	(0,5)
davon IP-basiert	5.555	5.416	139	2,6
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.558	5.509	49	0,9
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.200	4.156	44	1,1

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

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

**Operative Segmente: Entwicklung Kundenzahlen im Jahresvergleich**

	30.09.2017 in Tsd.	30.09.2016 in Tsd.	Veränd. in Tsd.	Veränd. in %
<b>Deutschland</b>				
Mobilfunk-Kunden	42.534	41.461	1.073	2,6
davon Vertragskunden	25.452	24.705	747	3,0
Festnetz-Anschlüsse	19.352	19.873	(521)	(2,6)
davon IP-basiert (Retail)	11.177	8.435	2.742	32,5
Breitband-Anschlüsse	13.105	12.835	270	2,1
davon Glasfaser <sup>a</sup>	5.417	3.857	1.560	40,4
TV (IPTV, Sat)	3.089	2.818	271	9,6
Teilnehmer- Anschlussleitungen (TAL)	6.417	7.431	(1.014)	(13,6)
<b>USA</b>				
Mobilfunk-Kunden <sup>b</sup>	70.731	69.354	1.377	2,0
davon eigene Postpaid- Kunden	36.975	33.230	3.745	11,3
davon eigene Prepaid- Kunden	20.519	19.272	1.247	6,5
<b>Europa</b>				
Mobilfunk-Kunden	48.205	48.508	(303)	(0,6)
davon Vertragskunden	25.119	24.005	1.114	4,6
Festnetz-Anschlüsse	8.422	8.599	(177)	(2,1)
davon IP-basiert	5.555	4.757	798	16,8
Breitband-Anschlüsse, Retail	5.558	5.352	206	3,8
TV (IPTV, Sat, Kabel)	4.200	4.010	190	4,7

**Anmerkungen zur Tabelle:**

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

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

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



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

**Deutsche Telekom AG**  
Corporate Communications

**Tel.:** 0228 181 – 49494

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

Weitere Informationen für Medienvertreter:

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

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

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

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

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

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

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

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

# DEUTSCHE TELEKOM

## Q3/2017 RESULTS



LIFE IS FOR SHARING.



# DISCLAIMER

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

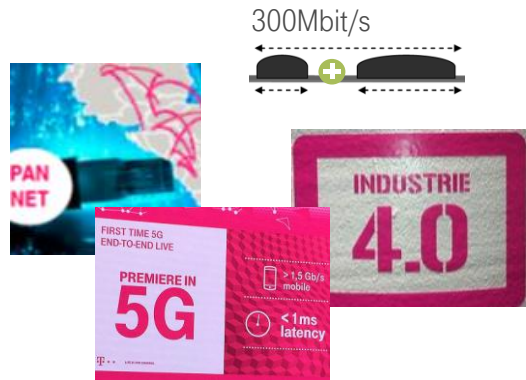
In addition to figures prepared in accordance with IFRS, Deutsche Telekom also presents alternative performance measures, including, among others, EBITDA, EBITDA margin, adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, adjusted EBIT, adjusted net income, free cash flow, gross debt and net debt. These alternative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

**REVIEW 9M/2017**

# 9M/2017 HIGHLIGHTS: STRONG GROWTH AND RAISED GUIDANCE

## Investments and innovations

- 2/3 of customer base in GER and EU migrated to IP
- FTTH roll-out for business parks in Germany started
- Cash capex +12.2% to €9.2 billion



## Customers

- Demand for fiber in Germany unabated
  - 8.9 million German homes with fiber (+45% yoy)
  - 2.1 million net adds year to date
- Continued strong US growth
  - 3.8 million net adds



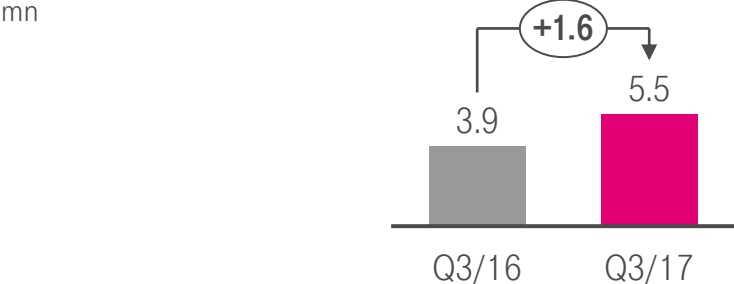
## Financial results

- Strong growth continues
  - Revenue up 4.2% yoy
  - Adj. EBITDA up 6.6% yoy
  - FCF up 8.8% yoy
- Net debt/Adj. EBITDA at 2.3x
- EBITDA-Guidance raised

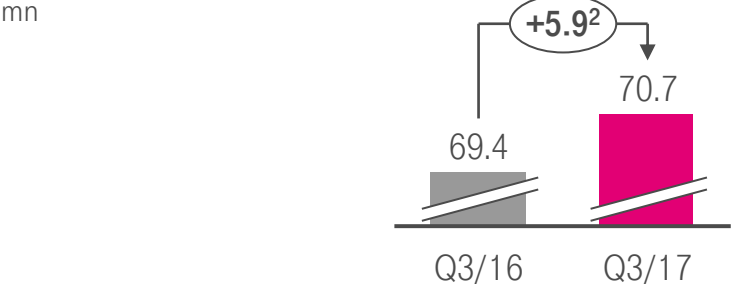


# CUSTOMERS: STRONG DEMAND DRIVES MOMENTUM

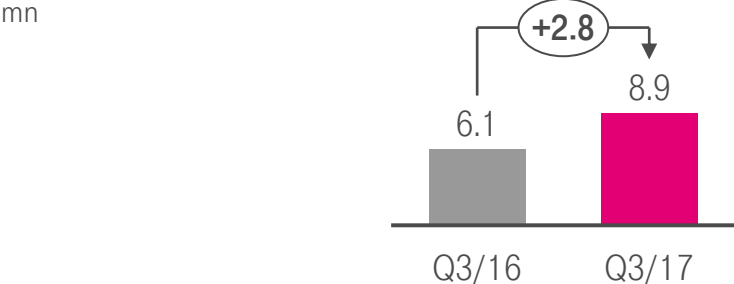
## MagentaEINS (Germany + EU)<sup>1</sup>



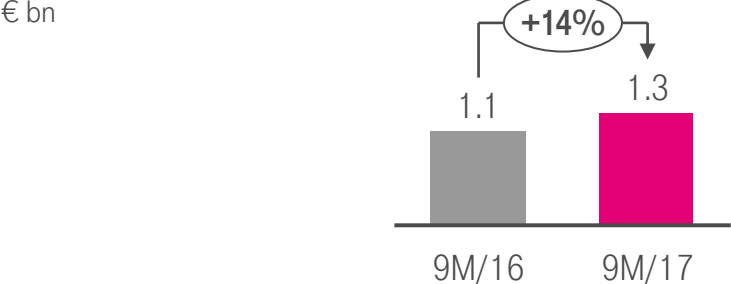
## US Mobile



## Fiber in Germany



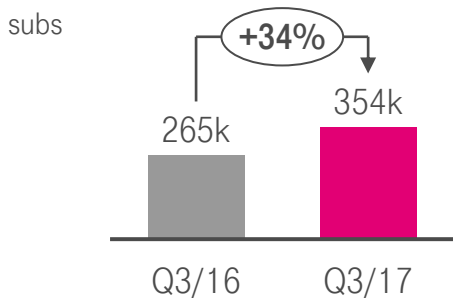
## Cloud revenues



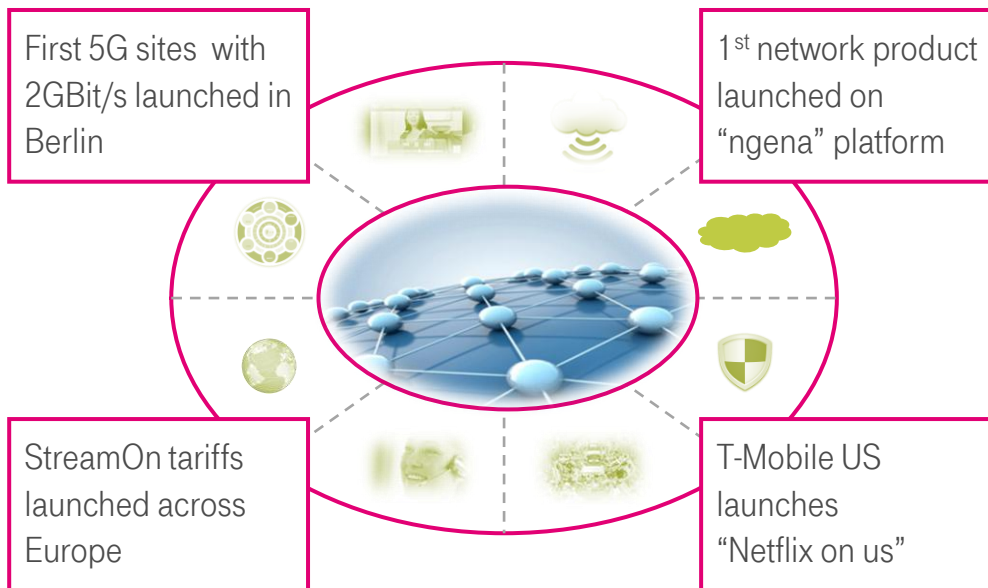
1) FMC RGUs may also appear under other brand name outside of Germany 2) Adj. for 4,528m wholesale customers no longer reported since Q2/17

# INNOVATIONS: FOCUS ON CUSTOMER EXPERIENCE

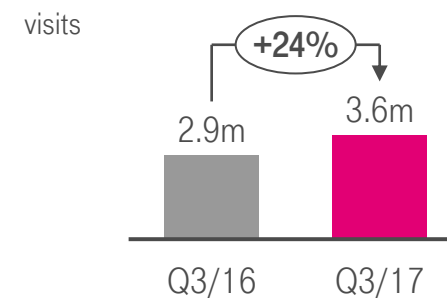
## Hybrid Access<sup>1</sup>



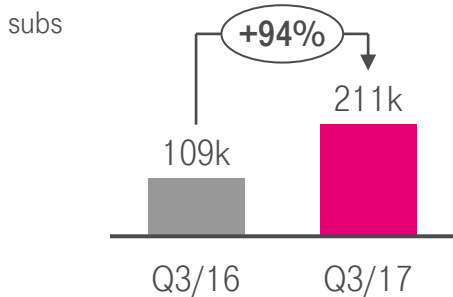
## Innovation/Network



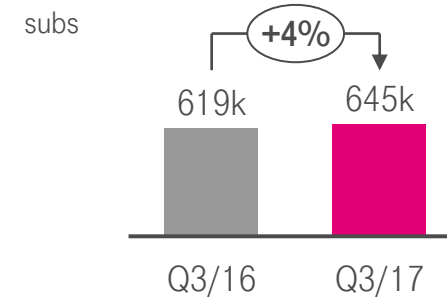
## Service App



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



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



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

# FINANCIALS AND GUIDANCE 2017: GROWTH AGAIN AHEAD OF MID-TERM TARGETS

€ bn

	<b>Revenue</b>	<b>Adj. EBITDA</b>	<b>FCF</b>
2014 – 2018 CAGR <sup>1</sup>	+1 – 2%	+2 – 4%	≈+10%
Initial 2017 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.2 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
Revised Guidance per H1/17 (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.3 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
NEW 2017 Guidance (\$/€: 1.11)	Increase	Around 22.4 – 22.5 bn <sup>2</sup>	Around 5.5 bn
9M/2017 performance	+4.2%	+6.6%	+8.8%

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



LIFE IS FOR SHARING.

**REVIEW Q3/17**

# Q3/2017: FINANCIAL HIGHLIGHTS

€ mn

	Q3			9M		
	2016	2017	Change	2016	2017	Change
Revenue	18,105	18,251	+0.8%	53,552	55,787	+4.2%
Adj. EBITDA	5,535	5,720	+3.3%	16,155	17,215	+6.6%
Adj. Net profit	1,040	1,244	+19.6%	3,141	3,382	+7.7%
Net profit	1,053	507	-51.9%	4,799	2,129	-55.6%
Adj. EPS (in €)	0.23	0.26	+13.0%	0.68	0.72	+5.9%
Free cash flow <sup>1</sup>	1,904	1,873	-1.6%	4,046	4,403	+8.8%
Cash capex <sup>2</sup>	2,739	3,002	+9.6%	8,234	9,241	+12.2%
Net debt	48,484	52,635	+8.6%	48,484	52,635	+8.6%

1) Free cash flow before dividend payments and spectrum investment 2) Excl. Spectrum: Q3/16: € 1,146 million; Q3/17: € 19 million; 9M/16: € 2,250 million; 9M/17: € 7,300 million

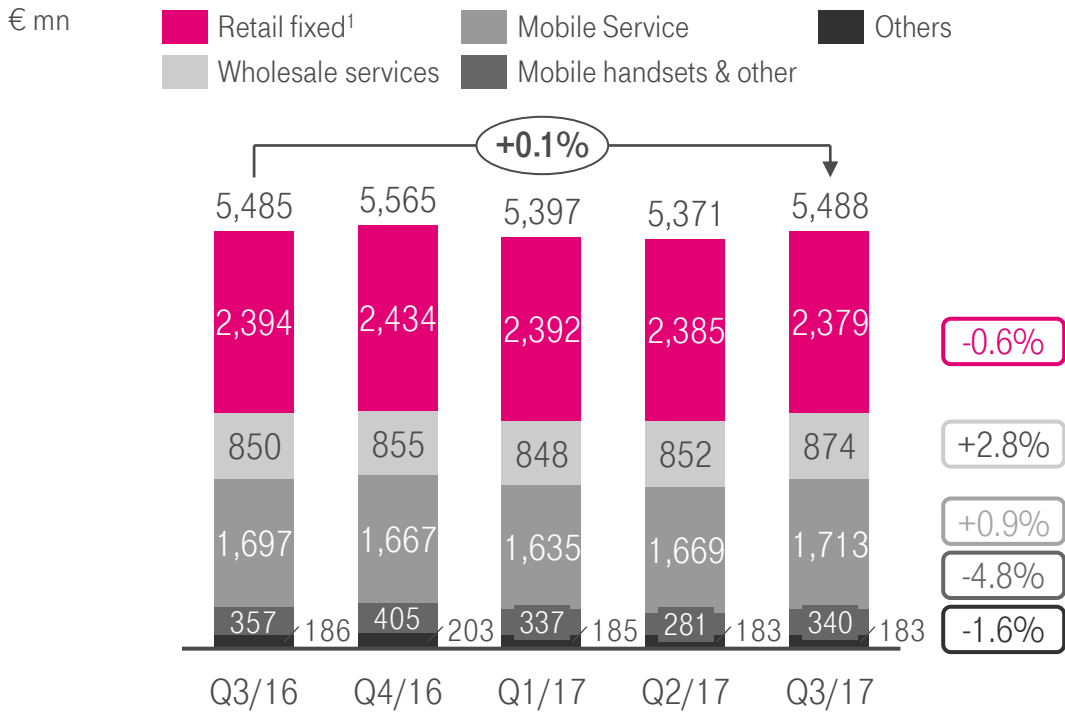


LIFE IS FOR SHARING.

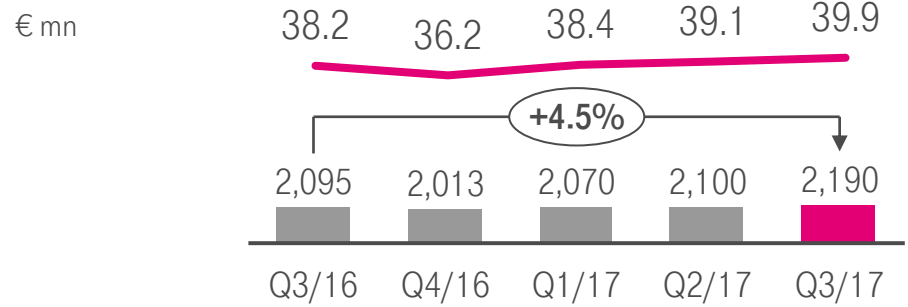


# GERMANY: STRONG GROWTH IN ADJ. EBITDA

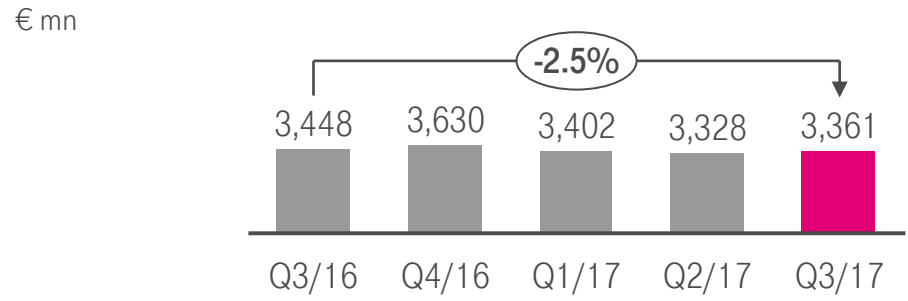
## Revenue reported



## Adj. EBITDA and margin (in %)



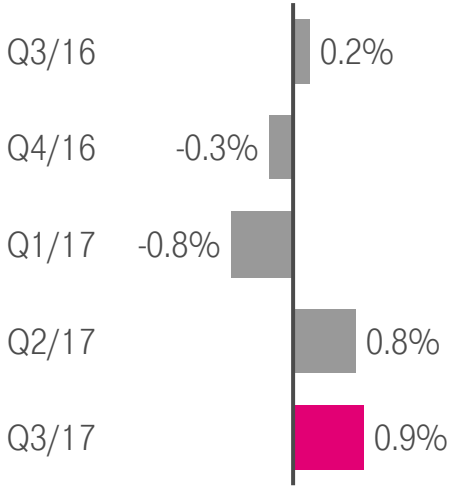
## Adj. OPEX



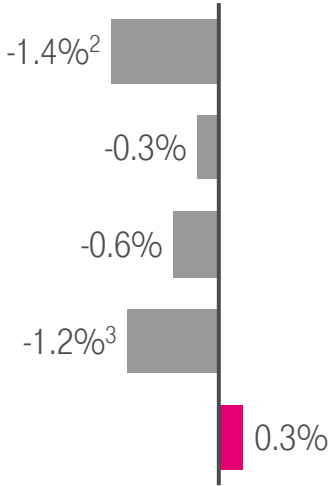
1) Fixed network core business

# GERMANY: TURN-AROUND IN SERVICE REVENUES

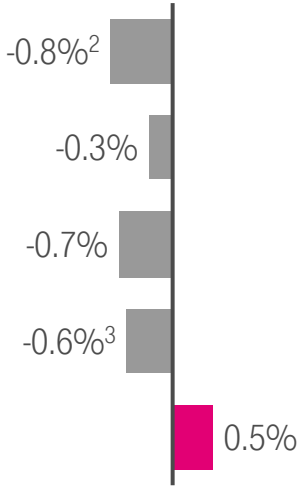
## Mobile service revenue



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



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

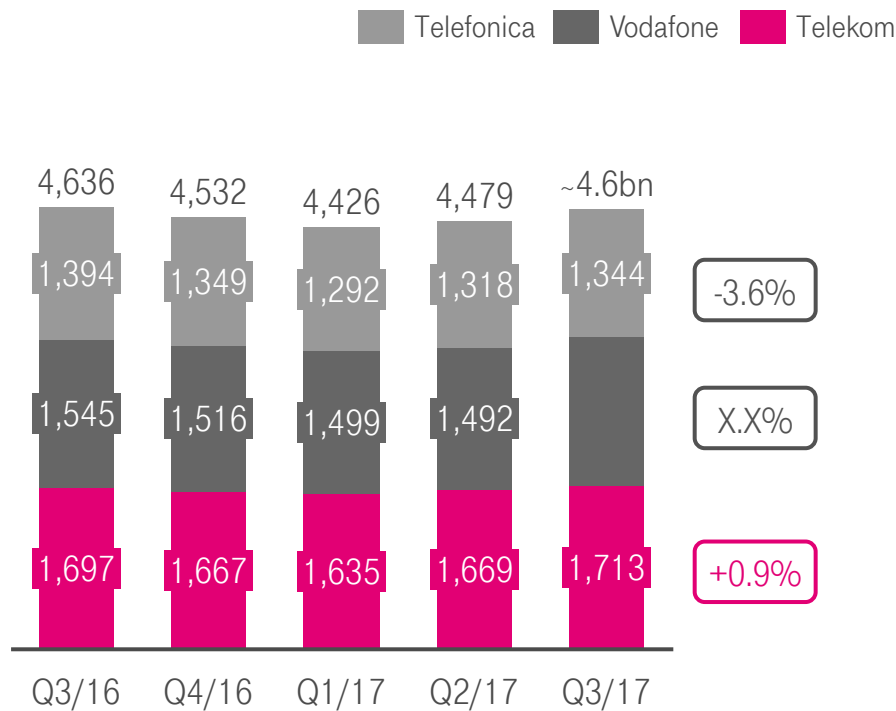


1) Total service revenue is a sum of fixed line and mobile service revenue. We define fixed line service revenue as fixed network core business revenue less fixed hardware revenue plus wholesale services fixed network revenue. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenue as fixed service revenue, and thus also part of total service revenue. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -0.1% in Q3/17, whereas TSR growth rate would be +0.3% in Q3/17. Old growth rates have not been restated 2) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect fixed line service revenue trend would have been -0.6%, total service revenue trend in Q3/16 would have been -0.3% 3) 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

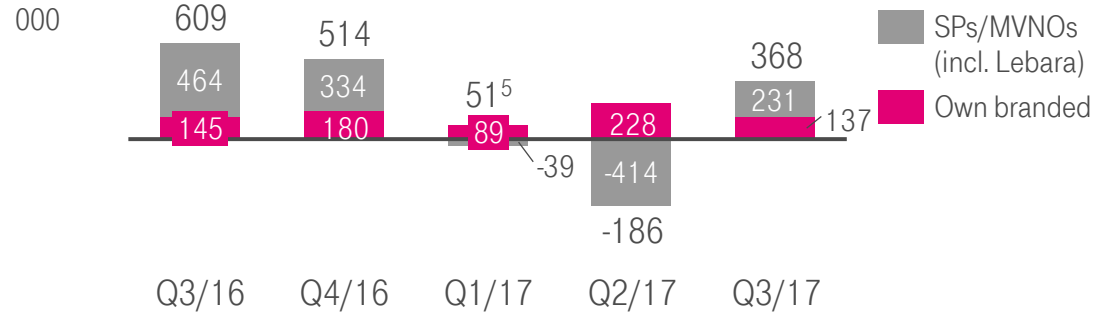
# GERMANY MOBILE: STEADY COMMERCIAL MOMENTUM

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

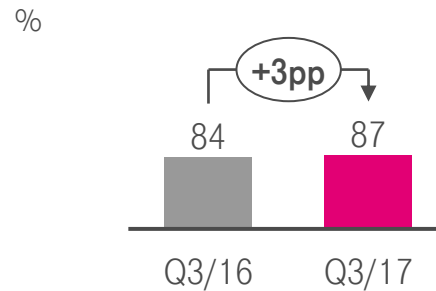
€ mn



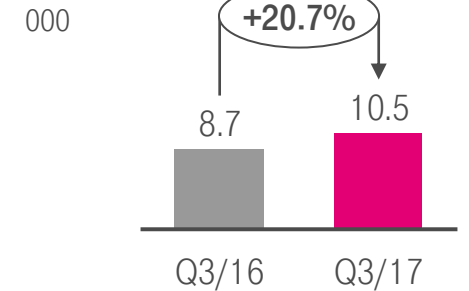
## Contract net adds<sup>2</sup>



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



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



1) Management estimate

2) Figures may not add up due to rounding

3) Of own branded retail customers

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

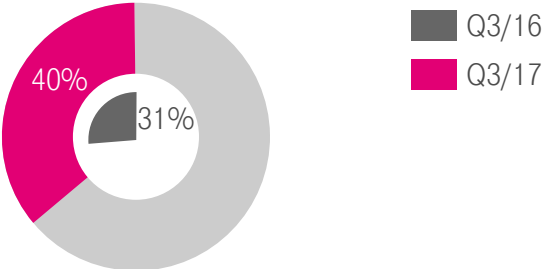
5) Contract net adds under own brand impacted by disconnections (minus 41k)



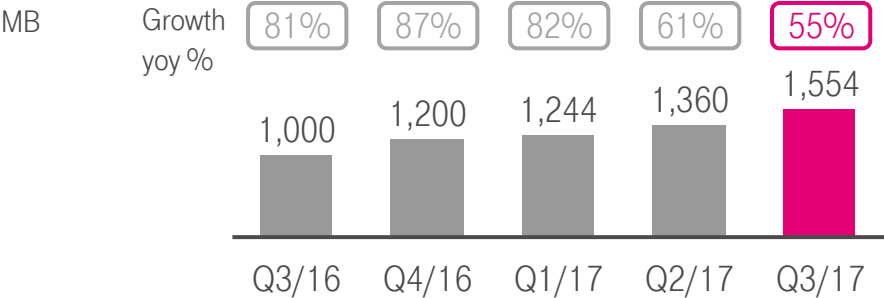
LIFE IS FOR SHARING.

# GERMANY: GOOD PROGRESS WITH CONVERGENCE AND DATA

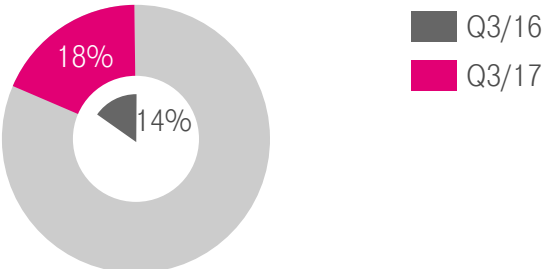
## Mobile contract customers in MagentaEINS bundles<sup>1</sup>



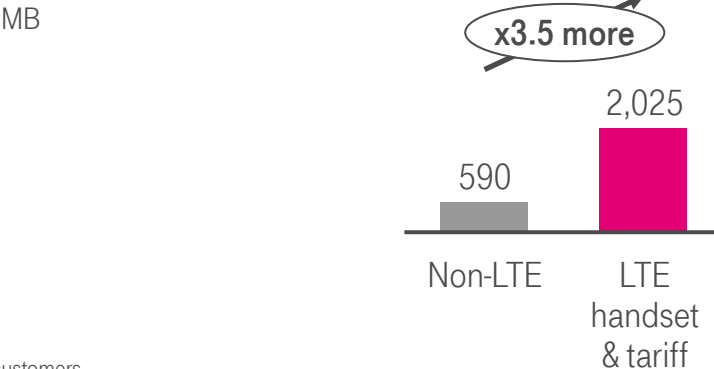
## Average Consumer Data Usage<sup>3</sup>



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



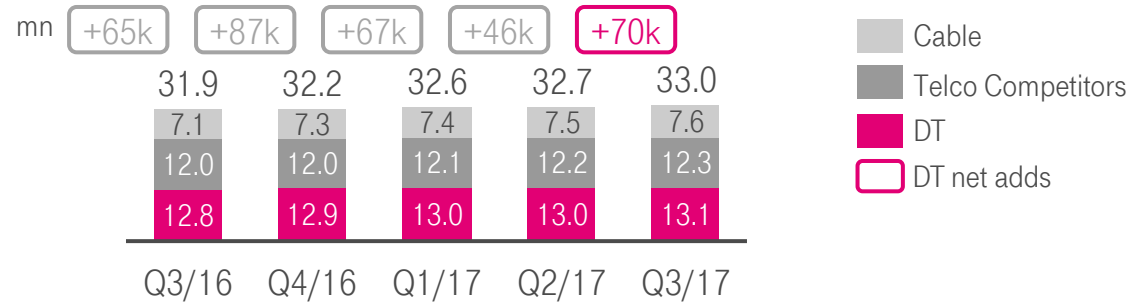
## Average LTE usage uplift<sup>3</sup>



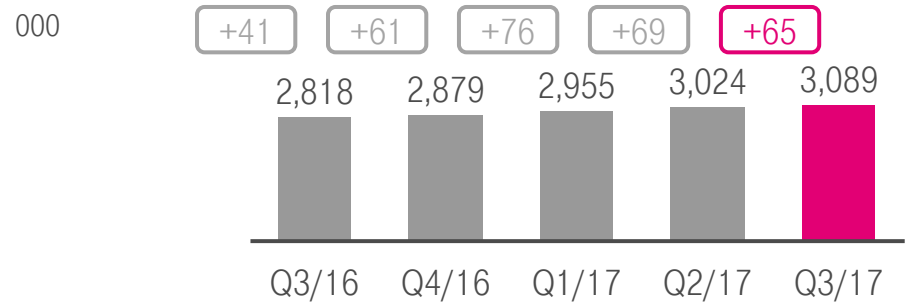
1) as % of B2C T-branded contract customers 2) as % of B2C broadband access lines 3) per month of B2C T-branded contract customers

# GERMANY FIXED: UPSELLING DRIVES BROADBAND GROWTH

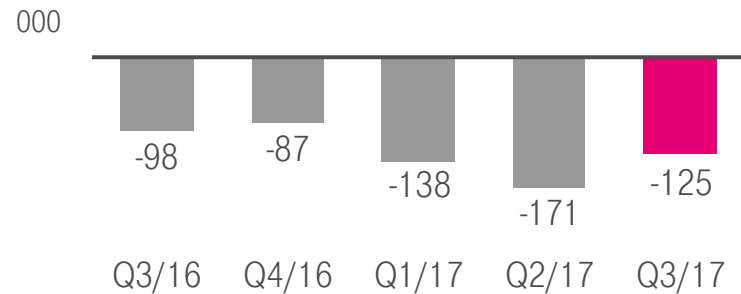
## German broadband market<sup>1</sup>



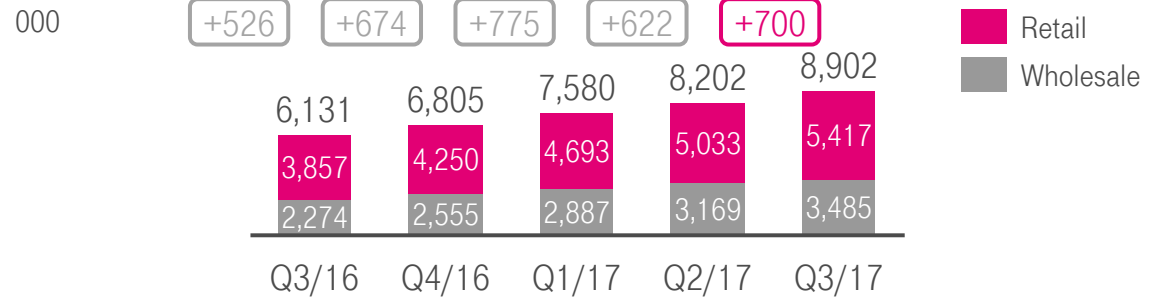
## Entertain customers



## Line losses



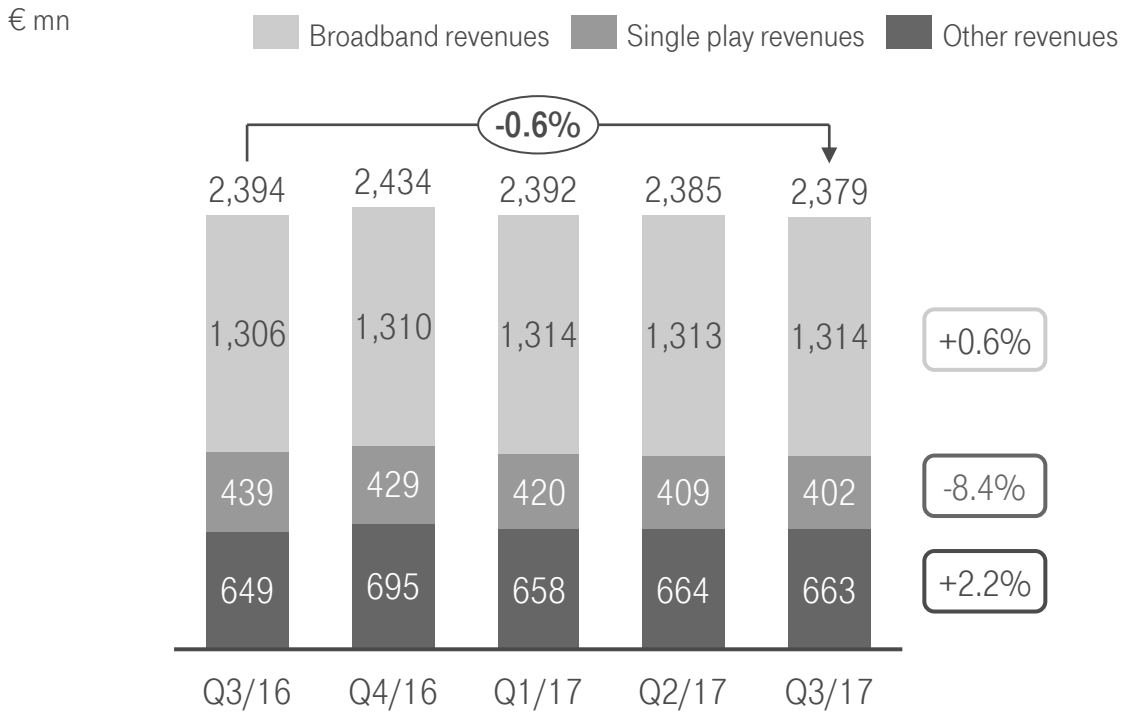
## Fiber customers<sup>2</sup>



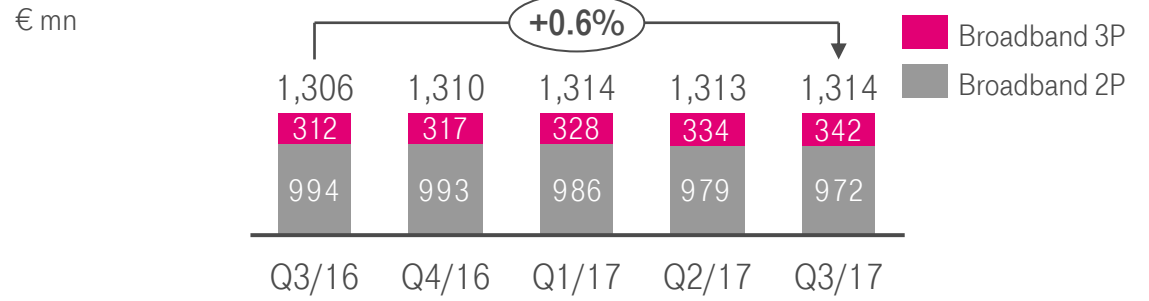
1) Based on management estimates 2) Sum of all FTTx accesses (e.g. FTTC/VDSL, Vectoring and FTTH)

# GERMANY FIXED: FIXED RETAIL CLOSE TO STABLE

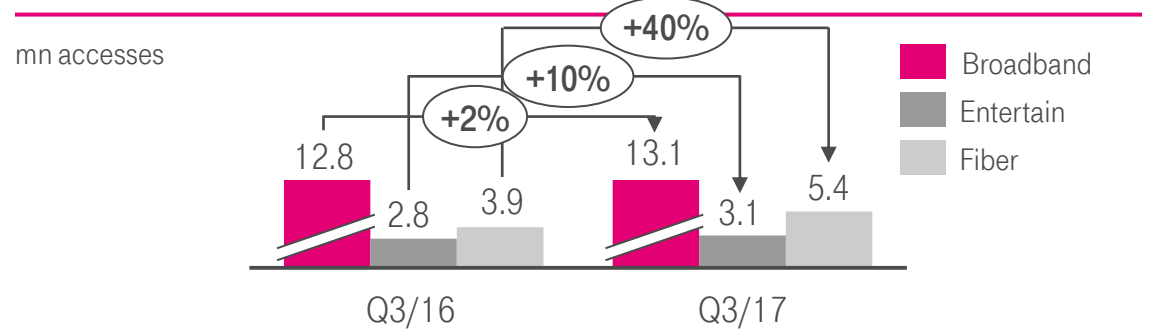
## Fixed network revenue retail



## Broadband revenue



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

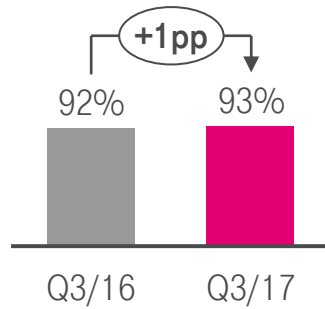


1) Percentages calculated on exact figures

# GERMANY: NETWORK TRANSFORMATION ON TRACK

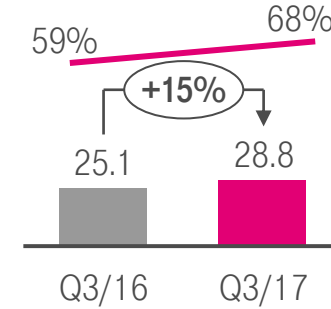
## INS – Status LTE rollout

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



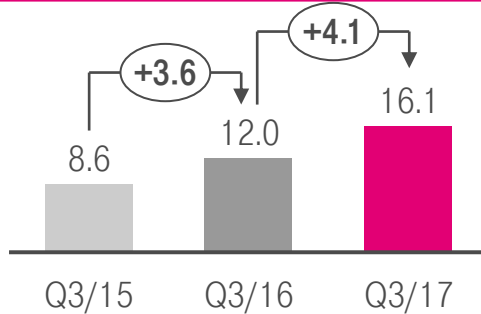
## INS – Status fiber rollout<sup>2</sup>

Coverage in % and  
millions of households



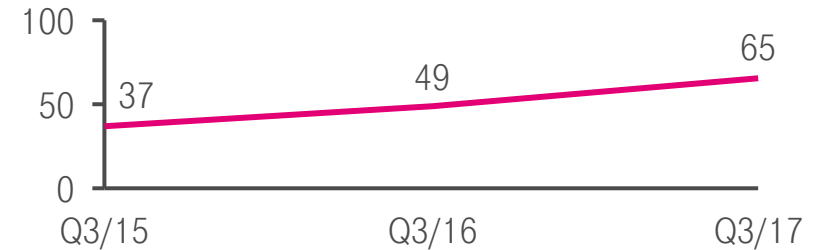
## Status IP accesses (retail & wholesale)

mn



## Status IP accesses (retail & wholesale)

% of lines



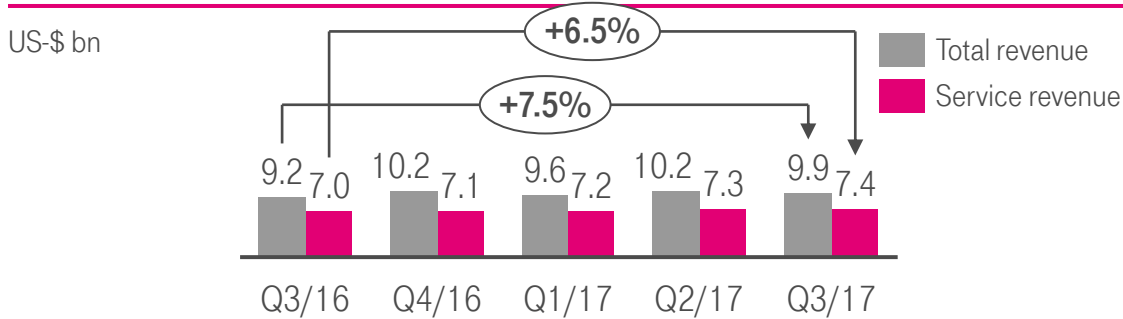
1) Outdoor coverage 2) In % of households within fixed network coverage in Germany



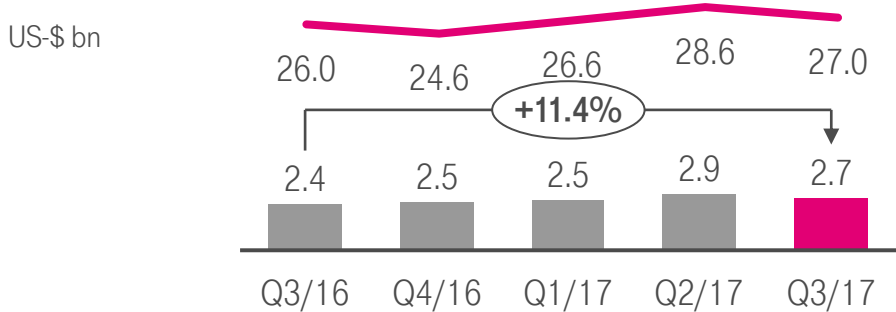
LIFE IS FOR SHARING.

# TMUS: CONTINUED INDUSTRY LEADING GROWTH

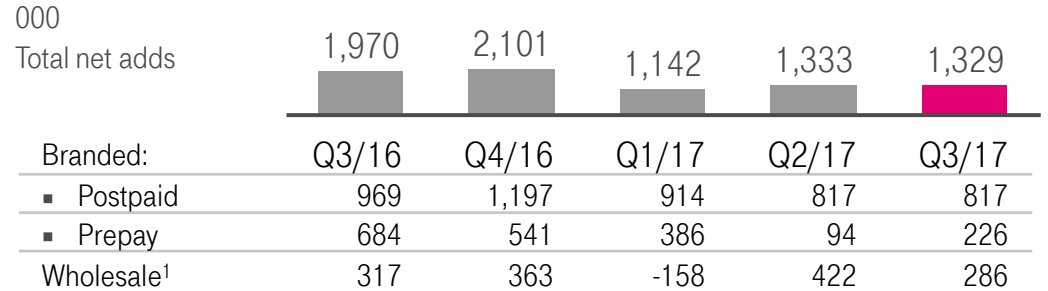
## Revenue and service revenue



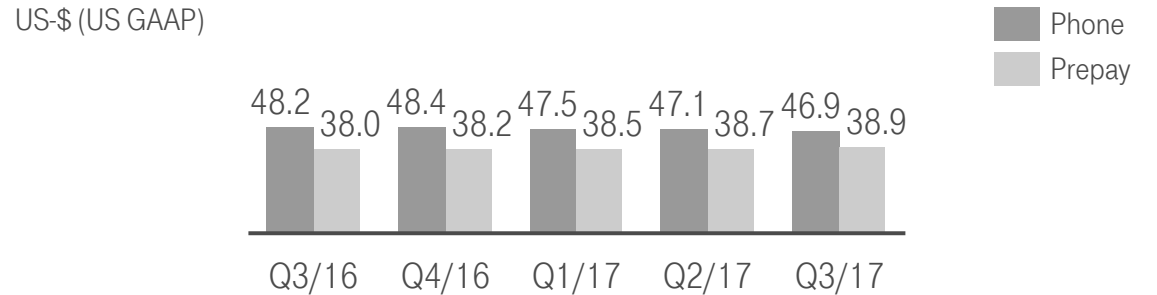
## Adj. EBITDA and margin (in %)



## Net adds



## Branded customers: Postpaid phone and prepay ARPU

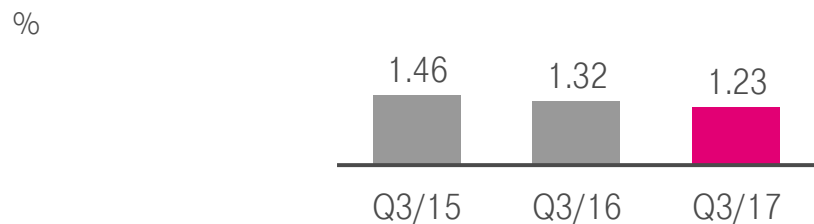


1) Wholesale includes MVNO and machine-to-machine (M2M). Amounts may not add up due to rounding



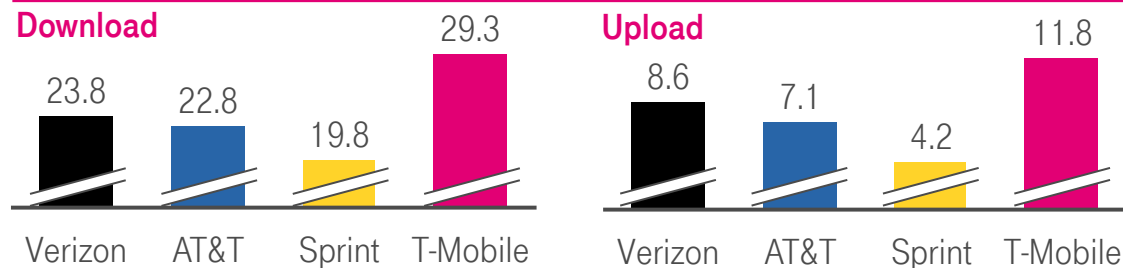
# TMUS: EXECUTING ON KEY DRIVERS

## Branded postpaid phone churn



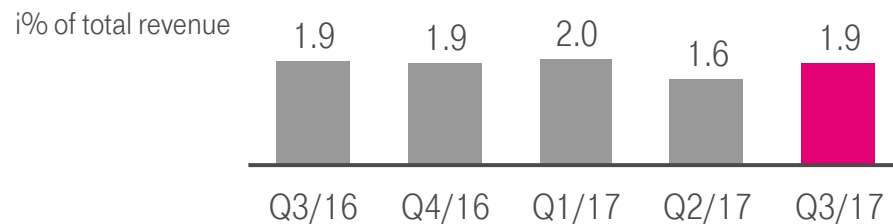
- Branded postpaid phone churn further decreased

## Average 4G LTE speeds (in Mbps) Q3/17



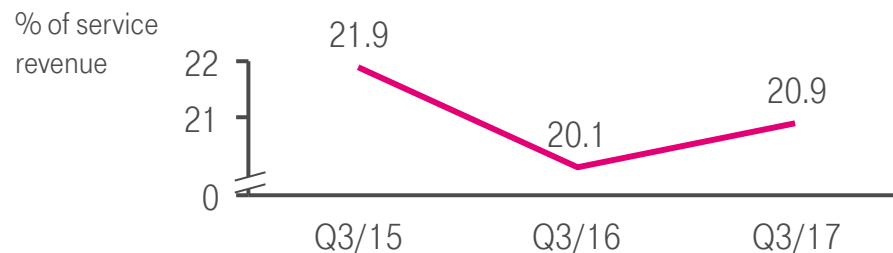
- Based on T-Mobile's analysis of national LTE results from Ookla® Speedtest data

## Bad debt expenses & losses from sale of receivables



- Underlying trend of improvement unchanged – 0.2pp of Q3 result driven by hurricanes

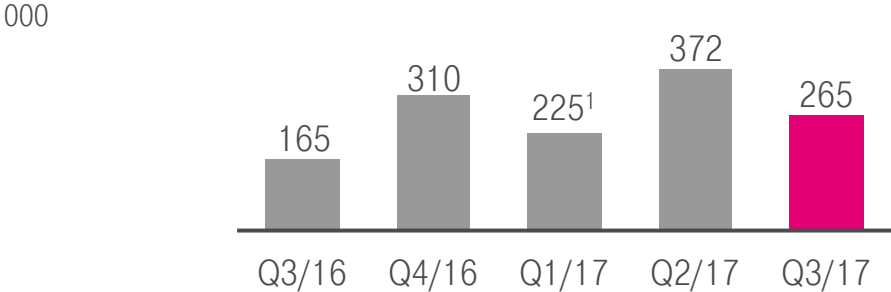
## Cost of service



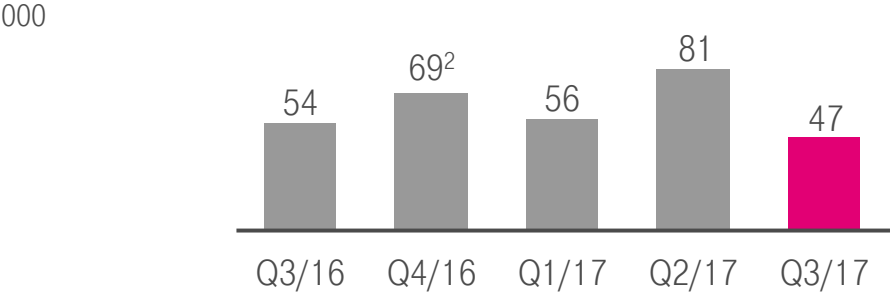
- Excl. hurricanes impact cost of service declined 20bps yoy

# EUROPE: POSITIVE COMMERCIAL MOMENTUM

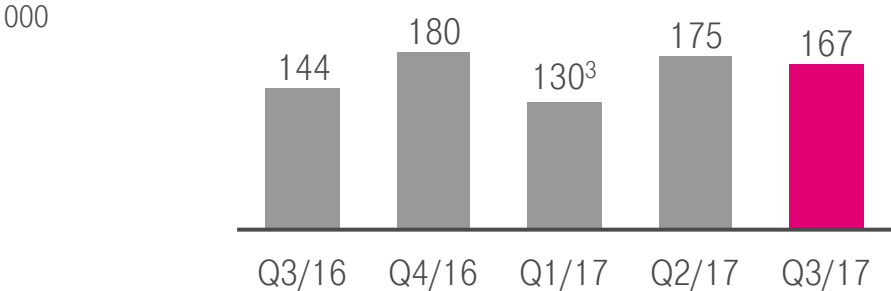
## Contract Net Adds



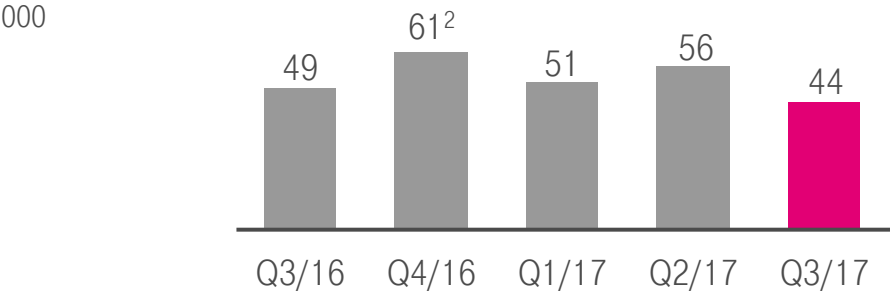
## BB Net Adds



## FMC Net Adds



## TV Net Adds

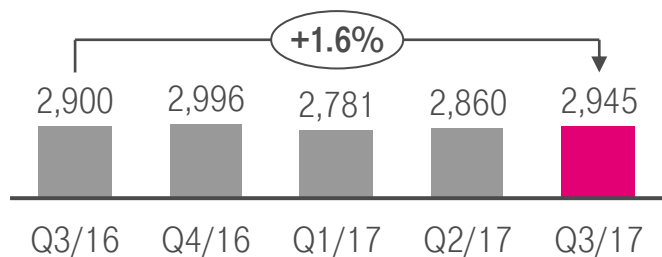


1) Organic view adjusted for re-classifications in Austria and Slovakia. Change in customer base is 167k 2) Organic view: adjusted for 19k re-classifications in Hungary. Change in base is 50k. Q4 TV net adds adjusted for 22k re-classifications in Hungary. Change in base is 39k 3) organic view: adjusted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

# EUROPE: FINANCIALS ON TRACK

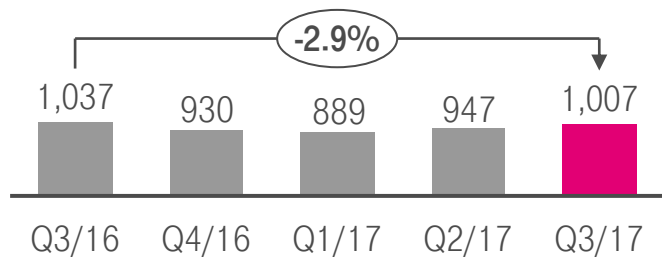
## Revenue

€ mn



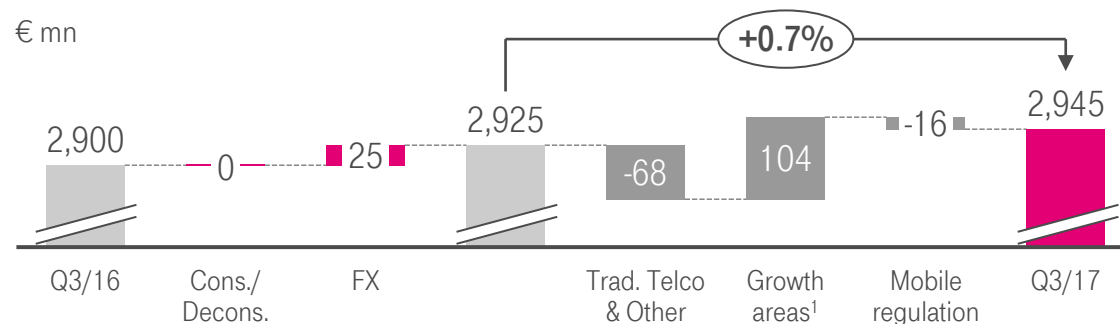
## Adj. EBITDA

€ mn



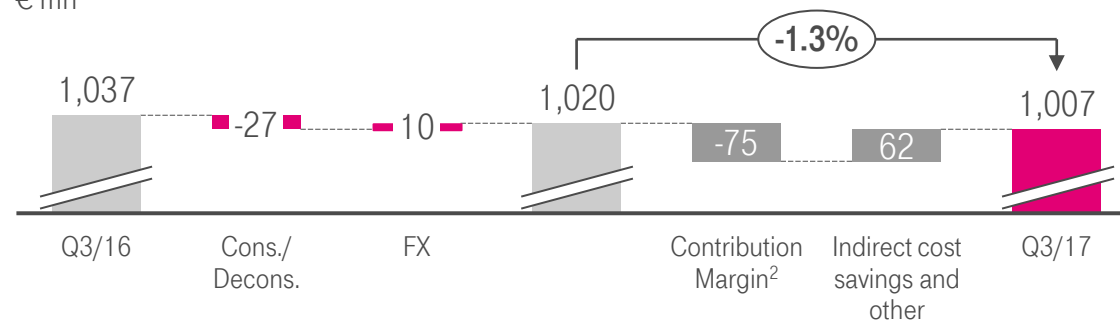
## Organic revenue development

€ mn



## Organic adj. EBITDA development

€ mn



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

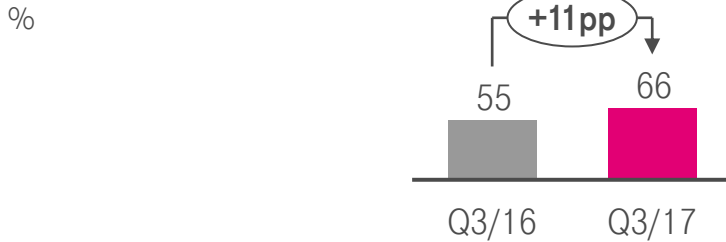


LIFE IS FOR SHARING.

# EUROPE: ONGOING INVESTMENTS IN NETWORK LEADERSHIP

## IP migration

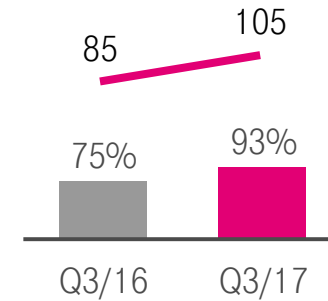
IP share of fixed network access lines



## LTE rollout

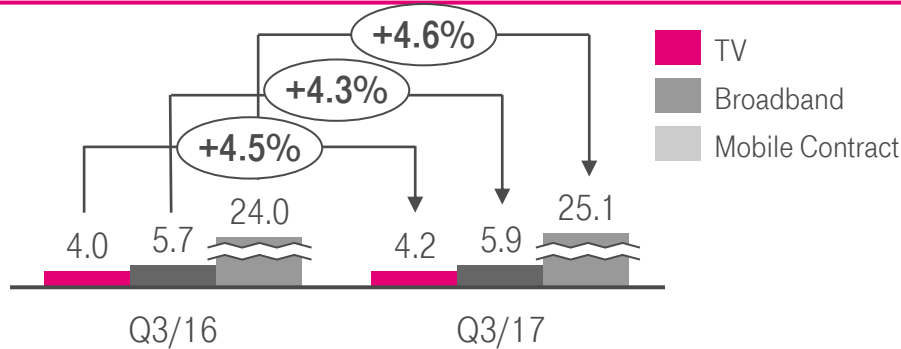
LTE outdoor pop coverage

mn and %



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

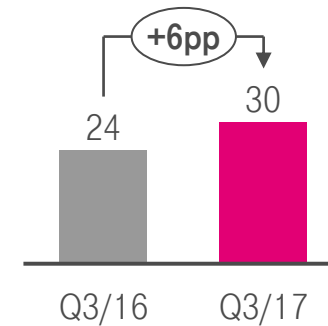
mn



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

Fiber household coverage

%



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



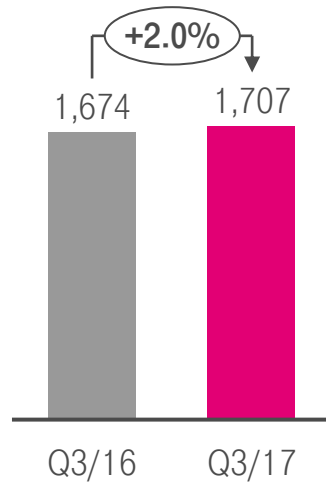
LIFE IS FOR SHARING.

# SYSTEMS SOLUTIONS: RESULTS REMAIN MIXED

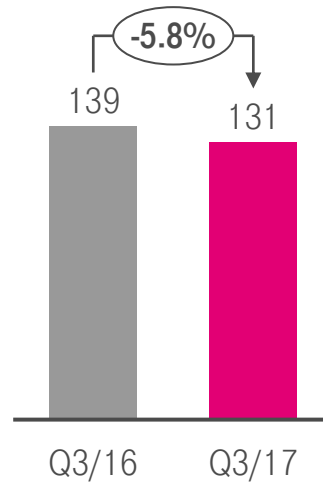
## T-Systems financials

€ mn

### Total revenue

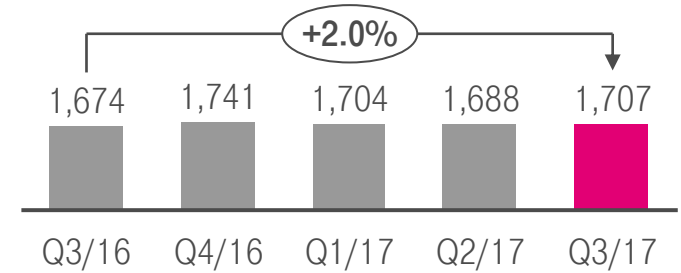


### Adj. EBITDA



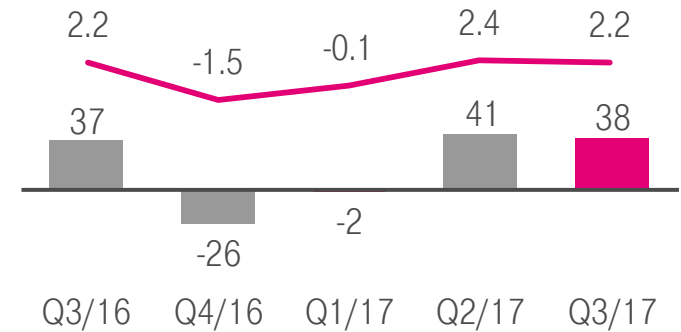
## Revenue

€ mn



## Adj. EBIT and margin in %

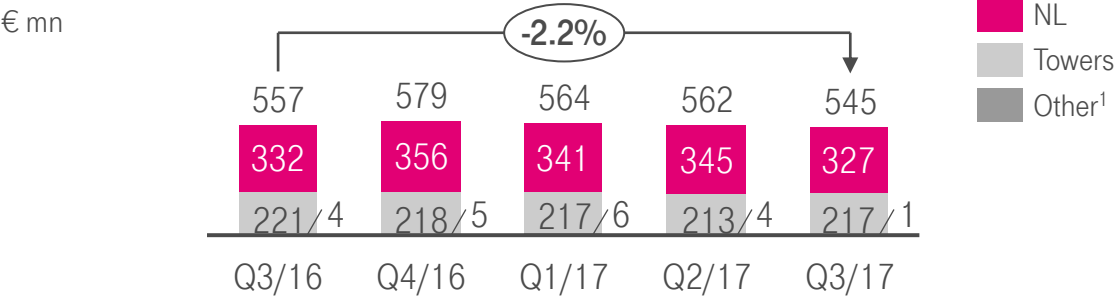
€ mn



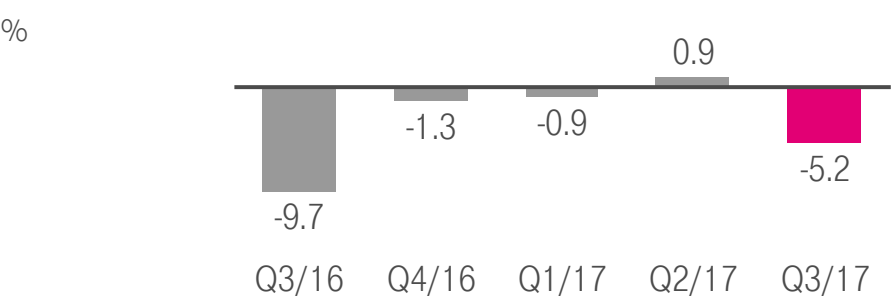
LIFE IS FOR SHARING.

# SEGMENT GROUP DEVELOPMENT: TOWERS IN TRANSITION, DUTCH COMMERCIAL PERFORMANCE REMAINS STRONG

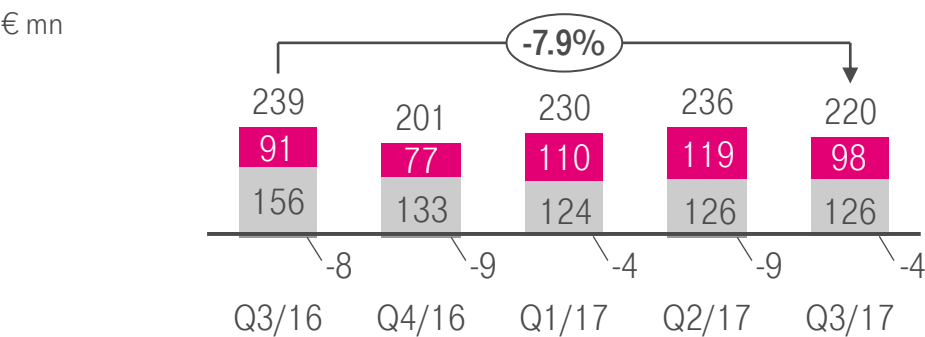
## Revenue



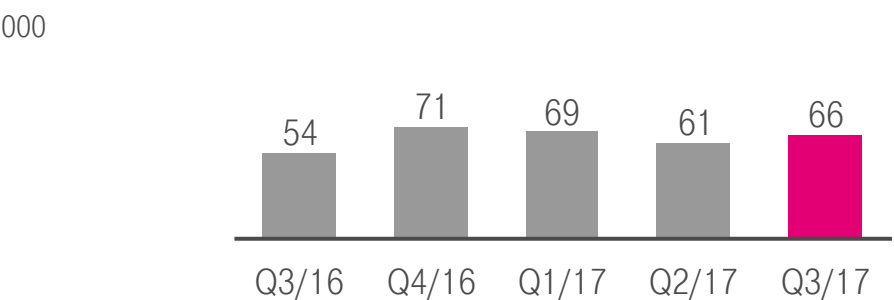
## Mobile service revenue trend yoy (NL)



## Adj. EBITDA



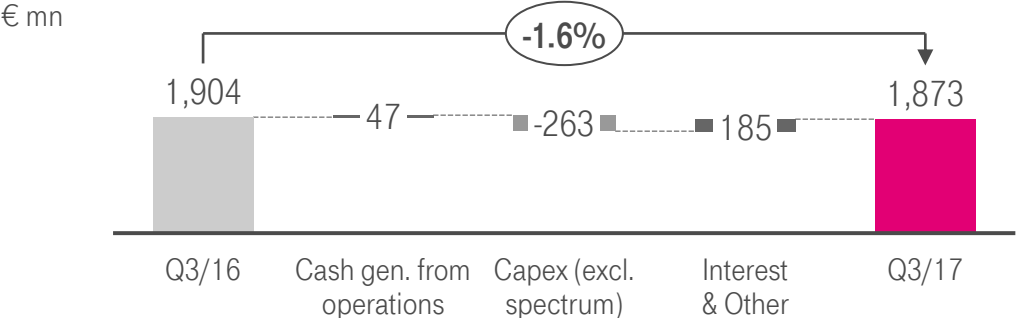
## Contract net adds (NL)



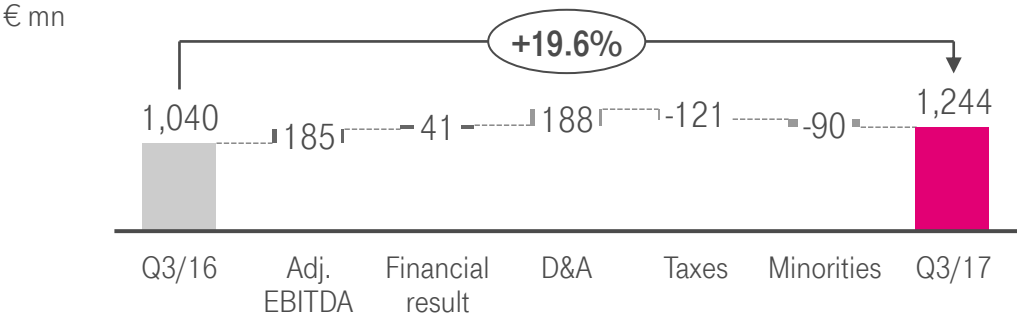
1) Strato was deconsolidated in Q2/17. Historic figures are also adjusted for Strato

# FINANCIALS: FCF, NET DEBT, AND NET INCOME

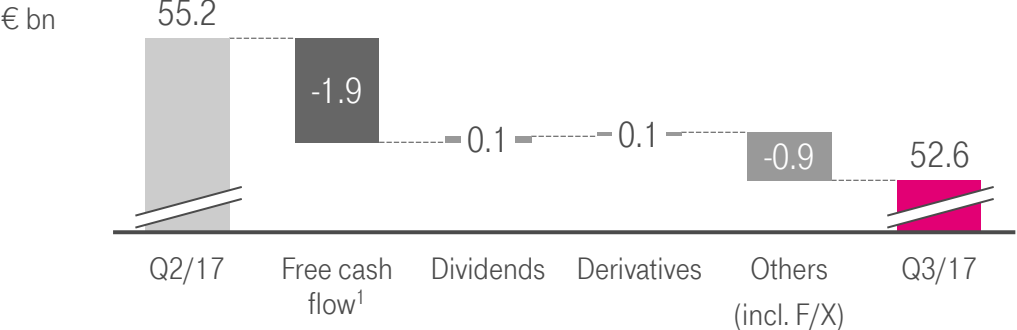
## Free cash flow<sup>1</sup>



## Adj. net income



## Net debt development



1) Free cash flow before dividend payments and excl. Spectrum (Q3/16: € 1,145 million; Q3/17: € 19 million)

# FINANCIALS: BALANCE SHEET RATIOS IN TARGET CORRIDOR

€ bn

	30/09/2016	31/12/2016	31/03/2017	30/06/2017	30/09/2017
Balance sheet total	143.1	148.5	148.6	141.5	139.8
Shareholders' equity	37.6	38.8	39.8	38.6	39.1
Net debt	48.5	50.0	50.0	55.2	52.6
Net debt/adj. EBITDA <sup>1</sup>	2.3	2.3	2.3	2.5	2.3
Equity ratio	26.3%	26.2%	26.8%	27.3%	27.9%

## Comfort zone ratios

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

## Current rating

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

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



# EXECUTING OUR STRATEGY

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



# CONFERENCE CALL WITH Q&A SESSION

The conference call will be held on **November 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/17Q3](http://www.telekom.com/17Q3)
- To ask a question, **just type your question into the box below the stream.**
- We webcast in **HD Voice Quality**
- The **recording will be uploaded to YouTube** after the call.

## Dial-in

---

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

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



# FURTHER QUESTIONS

## PLEASE CONTACT THE IR DEPARTMENT

### Investor Relations Contact details

---

Phone +49 228 181 – 8 88 80

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

Contact details for all  
IR representatives:

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



### IR Webpage

---

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



### IR Twitter Account

---

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



### IR YouTube Channel

---

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



LIFE IS FOR SHARING.

# APPENDIX

# OUR STRATEGY

## LEADING EUROPEAN TELCO

**INTEGRATED  
IP NETWORKS**

**BEST  
CUSTOMER  
EXPERIENCE**

**WIN WITH  
PARTNERS**

**LEAD IN  
BUSINESS**

TRANSFORM PORTFOLIO

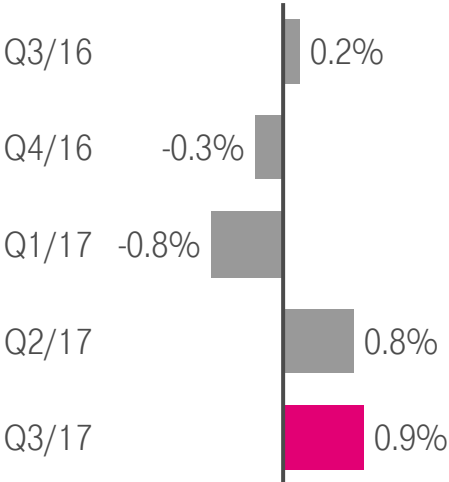
EVOLVE FINANCIAL TARGETS & EFFICIENCY

ENCOURAGE LEADERSHIP & PERFORMANCE DEVELOPMENT

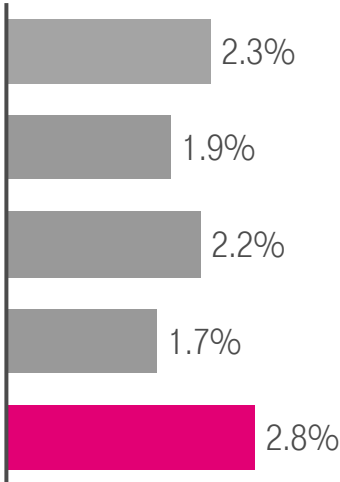


# GERMANY MOBILE: SERVICE REVENUE

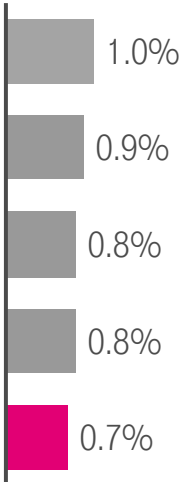
## Reported mobile service revenue



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



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



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

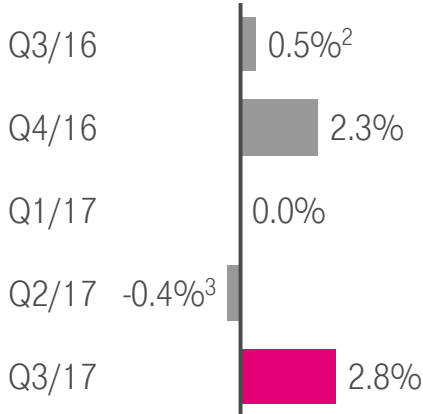
≈ +1% (without EU roaming impact)

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

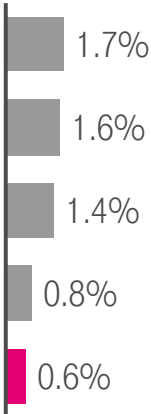
# GERMAN FIXED: SERVICE REVENUE

## Growth rates YOY

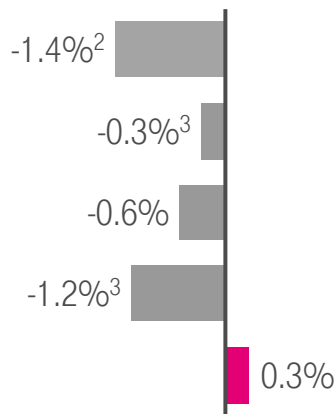
### Wholesale revenue



### Broadband revenue



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



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

**+0.0%**

**+2.0%**

1) Fixed network core business revenue less fixed hardware revenue plus wholesale services fixed network revenue. From Q2/16 onwards we classify CPEs recurring rent revenue as fixed service revenue. Without this reclassification fixed line service revenue growth rate would be -0.1% in Q3/17. Prior quarters growth rates have not been restated 2) Revenue in Q3/15 impacted by a positive one-off effect in wholesale. Adjusted for this effect wholesale revenue trend would have been +3.5%, fixed line service revenue trend in Q3/16 would have been -0.6% 3) Revenue in Q2/17 impacted by a negative special factor related to a settlement agreement. Adjusted growth rate at -1.5% for wholesale revenue, resp. -1.5% for fixed line service revenue.

**THANK YOU!**



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

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

For further information on the business units please refer to:

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

#### Investor Relations, Bonn office

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

#### Investor Relations, New York office

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

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

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

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



LIFE IS FOR SHARING.

# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	70
EBITDA reconciliation	71
<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	74
EBITDA reconciliation	75
Netherlands	76
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	80
EBITDA reconciliation	81
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	83

# GROUP AT A GLANCE

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>REVENUE</b>											
Germany		5.485	5.565	21.774	5.397	5.371	5.488	0,1	16.208	16.256	0,3
United States		8.281	9.445	33.738	8.982	9.236	8.466	2,2	24.293	26.684	9,8
Europe		2.900	2.996	11.454	2.781	2.860	2.945	1,6	8.458	8.587	1,5
Systems Solutions		1.674	1.741	6.993	1.704	1.688	1.707	2,0	5.252	5.099	(2,9)
Group Development		588	610	2.347	595	562	545	(7,3)	1.736	1.702	(2,0)
Group Headquarters & Group Services		846	929	3.467	737	787	743	(12,2)	2.538	2.268	(10,6)
Reconciliation		(1.670)	(1.742)	(6.678)	(1.550)	(1.614)	(1.643)	1,6	(4.933)	(4.809)	2,5
<b>GROUP</b>		<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>0,8</b>	<b>53.552</b>	<b>55.787</b>	<b>4,2</b>
<b>NET REVENUE</b>											
Germany		5.134	5.210	20.405	5.069	5.036	5.139	0,1	15.195	15.244	0,3
United States		8.282	9.443	33.736	8.982	9.236	8.465	2,2	24.293	26.683	9,8
Europe		2.812	2.900	11.111	2.695	2.772	2.848	1,3	8.211	8.316	1,3
Systems Solutions		1.349	1.382	5.678	1.369	1.349	1.352	0,2	4.296	4.069	(5,3)
Group Development		434	458	1.744	444	415	394	(9,2)	1.286	1.252	(2,6)
Group Headquarters & Group Services		96	150	421	88	83	52	(45,8)	272	223	(18,0)
<b>GROUP</b>		<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>0,8</b>	<b>53.552</b>	<b>55.787</b>	<b>4,2</b>
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>											
Germany		2.095	2.013	8.237	2.070	2.100	2.190	4,5	6.224	6.360	2,2
United States		2.156	2.325	8.561	2.386	2.640	2.288	6,1	6.236	7.313	17,3
Europe		1.037	930	3.866	889	947	1.007	(2,9)	2.936	2.843	(3,2)
Systems Solutions		139	84	530	96	136	131	(5,8)	446	362	(18,8)
Group Development		251	213	943	238	236	220	(12,4)	730	695	(4,8)
Group Headquarters & Group Services		(141)	(293)	(670)	(128)	(90)	(115)	18,4	(377)	(333)	11,7
Reconciliation		(2)	(7)	(47)	(1)	(25)	(1)	50,0	(40)	(25)	37,5
<b>GROUP</b>		<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>5.944</b>	<b>5.720</b>	<b>3,3</b>	<b>16.155</b>	<b>17.215</b>	<b>6,6</b>
Proportional EBITDA		4.425	4.114	17.096	4.414	4.690	4.543	2,7	12.983	13.648	5,1

# GROUP AT A GLANCE II

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EBITDA MARGIN (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS) (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>											
Germany		38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	39,9	1,7p	38,4	39,1	0,7p
United States		26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	27,0	1,0p	25,7	27,4	1,7p
Europe		35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	34,2	(1,6p)	34,7	33,1	(1,6p)
Systems Solutions		8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	7,7	(0,6p)	8,5	7,1	(1,4p)
Group Development		42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	40,4	(2,3p)	42,1	40,8	(1,3p)
Group Headquarters & Group Services		(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(15,5)	1,2p	(14,9)	(14,7)	0,2p
<b>GROUP</b>		<b>30,6</b>	<b>26,9</b>	<b>29,3</b>	<b>29,8</b>	<b>31,5</b>	<b>31,3</b>	<b>0,7p</b>	<b>30,2</b>	<b>30,9</b>	<b>0,7 p</b>
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	1.052	0,7	2.803	3.109	10,9
United States		1.671	1.177	5.855	1.442	8.463	1.243	(25,6)	4.678	11.148	n.a.
Europe		876	413	2.600	475	403	395	(54,9)	2.187	1.273	(41,8)
Systems Solutions		85	143	402	86	91	87	2,4	259	264	1,9
Group Development		69	69	271	81	57	76	10,1	202	215	6,4
Group Headquarters & Group Services		222	279	936	242	239	231	4,1	656	712	8,5
Reconciliation		(83)	(152)	(455)	(51)	(65)	(63)	24,1	(301)	(180)	40,2
<b>GROUP</b>		<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>10.240</b>	<b>3.021</b>	<b>(22,2)</b>	<b>10.484</b>	<b>16.541</b>	<b>57,8</b>
- thereof spectrum investment		1.146	432	2.682	35	7.246	19	(98,3)	2.250	7.300	n.a.
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>											
adjusted for special factors		1.040	973	4.114	939	1.199	1.244	19,6	3.141	3.382	7,7
as reported		1.053	(2.124)	2.675	747	874	507	(51,9)	4.799	2.129	(55,6)
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM INVESTMENT)</b>											
		<b>1.904</b>	<b>893</b>	<b>4.939</b>	<b>1.228</b>	<b>1.302</b>	<b>1.873</b>	<b>(1,6)</b>	<b>4.046</b>	<b>4.403</b>	<b>8,8</b>
Proportional free cash flow		1.607	391	3.939	1.139	1.080	1.561	(2,9)	3.548	3.780	6,5
<b>NET DEBT</b>		<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>55.249</b>	<b>52.635</b>	<b>8,6</b>	<b>48.484</b>	<b>52.635</b>	<b>8,6</b>

EXCELLENT MARKET POSITION<sup>1</sup>

	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2017	2017	2017	prior quarter		prior year	
		('000)	('000)	('000)	('000)	('000)	abs.	%	abs.	%
<b>BROADBAND RETAIL LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>2</b>	<b>18.187</b>	<b>18.479</b>	<b>18.609</b>	<b>18.728</b>	<b>18.851</b>	<b>123</b>	<b>0,7</b>	<b>664</b>	<b>3,7</b>
Germany		12.835	12.922	12.989	13.035	13.105	70	0,5	270	2,1
Europe		5.352	5.393	5.444	5.509	5.558	49	0,9	206	3,8
Greece		1.603	1.633	1.653	1.680	1.714	34	2,0	111	6,9
Romania		1.198	1.194	1.186	1.191	1.187	(4)	(0,3)	(11)	(0,9)
Hungary		1.014	1.011	1.026	1.047	1.059	12	1,1	45	4,4
Poland		10	10	20	18	17	(1)	(5,6)	7	70,0
Czech Republic		130	132	133	133	133	0	0,0	3	2,3
Croatia		642	649	653	655	654	(1)	(0,2)	12	1,9
Slovakia		496	509	523	532	541	9	1,7	45	9,1
other		258	254	250	253	252	(1)	(0,4)	(6)	(2,3)
Group Development		0	164	176	184	188	4	2,2	188	n.a.
Netherlands	4	0	164	176	184	188	4	2,2	188	n.a.
<b>FIXED NETWORK LINES (END OF PERIOD)</b>	<b>3</b>	<b>28.472</b>	<b>28.481</b>	<b>28.310</b>	<b>28.125</b>	<b>27.962</b>	<b>(163)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(510)</b>	<b>(1,8)</b>
Germany		19.873	19.786	19.648	19.477	19.352	(125)	(0,6)	(521)	(2,6)
Europe		8.599	8.531	8.486	8.464	8.422	(42)	(0,5)	(177)	(2,1)
Greece		2.569	2.564	2.547	2.539	2.536	(3)	(0,1)	(33)	(1,3)
Romania		1.998	1.969	1.937	1.922	1.894	(28)	(1,5)	(104)	(5,2)
Hungary		1.650	1.629	1.630	1.637	1.634	(3)	(0,2)	(16)	(1,0)
Poland		20	20	33	31	29	(2)	(6,5)	9	45,0
Czech Republic		147	140	143	146	153	7	4,8	6	4,1
Croatia		1.004	1.001	992	986	974	(12)	(1,2)	(30)	(3,0)
Slovakia		847	850	854	855	855	0	0,0	8	0,9
other		364	358	351	348	345	(3)	(0,9)	(19)	(5,2)
Group Development		0	164	176	184	188	4	2,2	188	n.a.
Netherlands		0	164	176	184	188	4	2,2	188	n.a.
<b>MOBILE SUBSCRIBERS (END OF PERIOD)</b>		<b>163.026</b>	<b>165.003</b>	<b>165.848</b>	<b>163.091</b>	<b>165.346</b>	<b>2.255</b>	<b>1,4</b>	<b>2.320</b>	<b>1,4</b>
Germany		41.461	41.849	42.114	42.011	42.534	523	1,2	1.073	2,6
United States		69.354	71.455	72.597	69.562	70.731	1.169	1,7	1.377	2,0
Europe		48.508	47.952	47.348	47.688	48.205	517	1,1	(303)	(0,6)
Greece		7.666	7.725	7.733	7.737	7.867	130	1,7	201	2,6
Romania		5.869	5.722	5.428	5.278	5.231	(47)	(0,9)	(638)	(10,9)
Hungary		5.301	5.332	5.304	5.390	5.401	11	0,2	100	1,9
Poland		11.221	10.634	10.229	10.251	10.297	46	0,4	(924)	(8,2)
Czech Republic		6.002	6.049	6.097	6.155	6.176	21	0,3	174	2,9
Croatia		2.332	2.234	2.210	2.237	2.297	60	2,7	(35)	(1,5)
Slovakia		2.226	2.225	2.230	2.235	2.245	10	0,4	19	0,9
Austria		4.365	4.594	4.713	4.984	5.201	217	4,4	836	19,2
other		3.525	3.438	3.404	3.420	3.490	70	2,0	(35)	(1,0)
Group Development		3.703	3.746	3.789	3.830	3.876	46	1,2	173	4,7
Netherlands		3.703	3.746	3.789	3.830	3.876	46	1,2	173	4,7

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

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

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

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



# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5

## GROUP

Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

## GERMANY

Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational & 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	75
Netherlands	76

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS

	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change	
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%	
<b>NET REVENUE</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.105</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>0,8</b>	<b>53.562</b>	<b>55.787</b>	<b>4,2</b>	
Other operating income	282	280	1.033	251	223	231	(18,1)	753	705	(6,4)	
Changes in inventories	1	(19)	(12)	40	(6)	(3)	n.a.	7	31	n.a.	
Own capitalized costs	531	581	2.111	542	563	563	6,0	1.530	1.668	9,0	
Goods and services purchased	(8.933)	(10.660)	(36.863)	(9.284)	(9.218)	(8.868)	0,7	(26.203)	(27.370)	(4,5)	
Personnel costs	(3.578)	(3.731)	(14.824)	(3.887)	(3.708)	(3.628)	(1,4)	(11.093)	(11.224)	(1,2)	
Other operating expenses	(873)	(729)	(3.130)	(758)	(798)	(826)	5,4	(2.401)	(2.383)	0,7	
Depreciation, amortization, and impairment losses	(3.163)	(3.301)	(12.757)	(3.191)	(3.154)	(2.975)	5,9	(9.456)	(9.320)	1,4	
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>2.372</b>	<b>1.964</b>	<b>8.663</b>	<b>2.359</b>	<b>2.791</b>	<b>2.745</b>	<b>15,7</b>	<b>6.699</b>	<b>7.895</b>	<b>17,9</b>	
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	13,1	10,0	11,9	12,7	14,8	15,0	1,9p	12,5	14,2	1,7p
Profit (loss) from financial activities	(531)	(831)	(2.323)	(1.355)	(515)	(490)	7,7	(1.492)	(2.360)	(58,2)	
of which: finance costs	(647)	(562)	(2.496)	(638)	(512)	(541)	16,4	(1.934)	(1.691)	12,6	
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1.841</b>	<b>1.133</b>	<b>6.340</b>	<b>1.004</b>	<b>2.276</b>	<b>2.256</b>	<b>22,5</b>	<b>5.207</b>	<b>5.535</b>	<b>6,3</b>	
Income taxes	(639)	(213)	(1.858)	0	(753)	(760)	(18,9)	(1.645)	(1.513)	8,0	
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>1.202</b>	<b>920</b>	<b>4.482</b>	<b>1.004</b>	<b>1.523</b>	<b>1.495</b>	<b>24,4</b>	<b>3.562</b>	<b>4.022</b>	<b>12,9</b>	
Profit (loss) attributable to non-controlling interests	162	(53)	368	64	324	252	55,6	421	640	52,0	
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>	<b>1.040</b>	<b>973</b>	<b>4.114</b>	<b>939</b>	<b>1.199</b>	<b>1.244</b>	<b>19,6</b>	<b>3.141</b>	<b>3.382</b>	<b>7,7</b>	



# GROUP

## EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>NET REVENUE</b>		<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>0,8</b>	<b>53.552</b>	<b>55.787</b>	<b>4,2</b>
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>874</b>	<b>507</b>	<b>(51,9)</b>	<b>4.799</b>	<b>2.129</b>	<b>(55,6)</b>
+ Profit (loss) attributable to non-controlling interests		169	(57)	429	62	317	591	n.a.	486	970	n.a.
= Profit (loss)		1.222	(2.181)	3.104	809	1.192	1.098	(10,1)	5.285	3.099	(41,4)
- Income taxes		(394)	(1)	(1.443)	78	(686)	(1.323)	n.a.	(1.442)	(1.931)	(33,9)
= Profit (loss) before income taxes = EBT		1.616	(2.180)	4.547	731	1.877	2.421	49,8	6.727	5.030	(25,2)
- Profit (loss) from financial activities		(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	(953)	(676)	(25,2)	(1.500)	(3.669)	n.a.
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>2.830</b>	<b>3.098</b>	<b>43,7</b>	<b>8.227</b>	<b>8.699</b>	<b>5,7</b>
- Depreciation, amortization and impairment losses		(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(3.156)	(4.220)	(32,8)	(9.471)	(10.568)	(11,6)
<b>= EBITDA</b>		<b>5.334</b>	<b>4.846</b>	<b>22.544</b>	<b>5.963</b>	<b>5.986</b>	<b>7.318</b>	<b>37,2</b>	<b>17.698</b>	<b>19.267</b>	<b>8,9</b>
EBITDA margin (EBITDA/net revenue)	%	29,5	24,8	30,8	32,0	31,7	40,1	10,6p	33,0	34,5	1,5p
- Special factors affecting EBITDA		(201)	(419)	1.124	412	42	1.598	n.a.	1.543	2.051	32,9
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>		<b>5.535</b>	<b>5.265</b>	<b>21.420</b>	<b>5.550</b>	<b>5.944</b>	<b>5.720</b>	<b>3,3</b>	<b>16.155</b>	<b>17.215</b>	<b>6,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA/ net revenue)	%	30,6	26,9	29,3	29,8	31,5	31,3	0,7p	30,2	30,9	0,7p

# DT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT AS REPORTED

	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change	
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%	
<b>NET REVENUE</b>	<b>18.105</b>	<b>19.543</b>	<b>73.095</b>	<b>18.646</b>	<b>18.890</b>	<b>18.251</b>	<b>0,8</b>	<b>53.552</b>	<b>55.787</b>	<b>4,2</b>	
Other operating income	386	357	4.180	770	479	2.081	n.a.	3.823	3.331	(12,9)	
Changes in inventories	1	(19)	(12)	40	(6)	(3)	n.a.	7	31	n.a.	
Own capitalized costs	532	582	2.112	542	563	563	5,8	1.530	1.668	9,0	
Goods and services purchased	(8.975)	(10.682)	(37.084)	(9.312)	(9.281)	(8.910)	0,7	(26.402)	(27.503)	(4,2)	
Personnel costs	(3.836)	(4.200)	(16.463)	(3.964)	(3.824)	(3.817)	0,5	(12.263)	(11.605)	5,4	
Other operating expenses	(879)	(735)	(3.284)	(761)	(835)	(847)	3,6	(2.549)	(2.443)	4,2	
Depreciation, amortization, and impairment losses	(3.178)	(3.909)	(13.380)	(3.191)	(3.156)	(4.220)	(32,8)	(9.471)	(10.568)	(11,6)	
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>	<b>2.156</b>	<b>937</b>	<b>9.164</b>	<b>2.771</b>	<b>2.830</b>	<b>3.098</b>	<b>43,7</b>	<b>8.227</b>	<b>8.699</b>	<b>5,7</b>	
EBIT margin (EBIT / net revenue)	%	11,9	4,8	12,5	14,9	15,0	17,0	5,1p	15,4	15,6	0,2p
Profit (loss) from financial activities	(540)	(3.117)	(4.617)	(2.040)	(953)	(676)	(25,2)	(1.500)	(3.669)	n.a.	
of which: finance costs	(646)	(561)	(2.492)	(637)	(511)	(540)	16,4	(1.931)	(1.688)	12,6	
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>	<b>1.616</b>	<b>(2.180)</b>	<b>4.547</b>	<b>731</b>	<b>1.877</b>	<b>2.421</b>	<b>49,8</b>	<b>6.727</b>	<b>5.030</b>	<b>(25,2)</b>	
Income taxes	(394)	(1)	(1.443)	78	(686)	(1.323)	n.a.	(1.442)	(1.931)	(33,9)	
<b>PROFIT (LOSS)</b>	<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>1.192</b>	<b>1.098</b>	<b>(10,1)</b>	<b>5.285</b>	<b>3.099</b>	<b>(41,4)</b>	
Profit (loss) attributable to non-controlling interests	169	(57)	429	62	317	591	n.a.	486	970	n.a.	
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>	<b>1.053</b>	<b>(2.124)</b>	<b>2.675</b>	<b>747</b>	<b>874</b>	<b>507</b>	<b>(51,9)</b>	<b>4.799</b>	<b>2.129</b>	<b>(55,6)</b>	

# GROUP

## SPECIAL FACTORS IN THE CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €
<b>NET REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>
Other operating income	1, 2	104	77	3.147	519	256	1.850	3.070	2.626
Changes in inventories		0	0	0	0	0	0	0	0
Own capitalized costs		1	1	1	0	0	0	0	0
Goods and services purchased		(42)	(22)	(221)	(28)	(62)	(42)	(199)	(133)
Personnel costs		(258)	(469)	(1.639)	(77)	(115)	(189)	(1.170)	(381)
Other operating expenses		(6)	(6)	(154)	(2)	(37)	(21)	(148)	(60)
Depreciation, amortization, and impairment losses	3	(15)	(608)	(623)	0	(2)	(1.245)	(15)	(1.247)
<b>PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS (EBIT)</b>		<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>	<b>40</b>	<b>352</b>	<b>1.528</b>	<b>804</b>
Profit (loss) from financial activities		(9)	(2.286)	(2.294)	(685)	(438)	(187)	(8)	(1.309)
<b>PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES (EBT)</b>		<b>(225)</b>	<b>(3.313)</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(272)</b>	<b>(398)</b>	<b>166</b>	<b>1.520</b>	<b>(505)</b>
Income taxes		245	212	415	78	67	(563)	203	(419)
<b>PROFIT (LOSS)</b>		<b>20</b>	<b>(3.101)</b>	<b>(1.378)</b>	<b>(195)</b>	<b>(331)</b>	<b>(397)</b>	<b>1.723</b>	<b>(923)</b>
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		7	(4)	61	(2)	(7)	339	65	330
<b>NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>13</b>	<b>(3.097)</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(193)</b>	<b>(324)</b>	<b>(736)</b>	<b>1.658</b>	<b>(1.253)</b>

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

2 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. €)

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

# GROUP

## DETAILS ON SPECIAL FACTORS I

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON OPERATING EXPENSES</b>		<b>(305)</b>	<b>(496)</b>	<b>(2.013)</b>	<b>(107)</b>	<b>(215)</b>	<b>(253)</b>	<b>17,0</b>	<b>(1.517)</b>	<b>(574)</b>	<b>62,2</b>
of which: expenses / income for early retirement (civil servants)		(125)	(309)	(1.136)	5	(7)	(7)	94,4	(827)	(8)	n.a.
of which: expenses for severance payments		(83)	(95)	(294)	(35)	(53)	(139)	(67,5)	(199)	(228)	(14,6)
of which: expenses / income for partial retirement		(47)	(51)	(189)	(46)	(53)	(43)	8,5	(138)	(141)	(2,2)
of which: expenses for other personnel restructuring charges		(3)	(7)	(12)	(1)	(1)	0	n.a.	(5)	(2)	60,0
of which: Vivento transfer payments		0	(6)	(7)	0	(1)	(1)	n.a.	(1)	(2)	n.a.
of which: restructuring charges		(9)	(9)	(81)	(12)	(11)	(13)	(44,4)	(72)	(35)	51,4
of which: expenses due to de-consolidations and other asset sales		4	38	(103)	8	7	(10)	n.a.	(141)	4	n.a.
of which: others		(42)	(57)	(191)	(26)	(95)	(40)	4,8	(134)	(161)	(20,1)
<b>EFFECT ON OTHER OPERATING INCOME</b>		<b>104</b>	<b>77</b>	<b>3.147</b>	<b>519</b>	<b>256</b>	<b>1.850</b>	<b>n.a.</b>	<b>3.070</b>	<b>2.626</b>	<b>(14,5)</b>
of which: income due to asset sales	1	104	49	3.118	519	256	(1)	n.a.	3.069	774	(74,8)
of which: others	2	0	28	29	0	0	1.852	n.a.	1	1.852	n.a.
<b>EFFECT ON REVENUE</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(10)</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>EFFECT ON EBITDA</b>		<b>(201)</b>	<b>(419)</b>	<b>1.124</b>	<b>412</b>	<b>42</b>	<b>1.598</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.543</b>	<b>2.051</b>	<b>32,9</b>
<b>DEPRECIATION, AMORTIZATION AND IMPAIRMENT</b>	3	<b>(15)</b>	<b>(608)</b>	<b>(623)</b>	<b>0</b>	<b>(2)</b>	<b>(1.245)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(15)</b>	<b>(1.247)</b>	<b>n.a.</b>
of which: restructuring charges		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: expenses due to consolidations and other asset sales		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
of which: others		1	(1)	0	0	0	0	n.a.	1	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(216)</b>	<b>(1.027)</b>	<b>501</b>	<b>412</b>	<b>40</b>	<b>352</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.528</b>	<b>804</b>	<b>(47,4)</b>

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

2 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. €)

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

## GROUP

### DETAILS ON SPECIAL FACTORS II

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>		<b>(9)</b>	<b>(2.286)</b>	<b>(2.294)</b>	<b>(685)</b>	<b>(438)</b>	<b>(187)</b>	n.a.	<b>(8)</b>	<b>(1.309)</b>	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES</b>		<b>(225)</b>	<b>(3.313)</b>	<b>(1.793)</b>	<b>(272)</b>	<b>(398)</b>	<b>166</b>	n.a.	<b>1.520</b>	<b>(505)</b>	n.a.
<b>EFFECT ON TAXES</b>		<b>245</b>	<b>212</b>	<b>415</b>	<b>78</b>	<b>67</b>	<b>(563)</b>	n.a.	<b>203</b>	<b>(419)</b>	n.a.
Tax effect of special factors within EBIT		84	132	548	28	48	76	(9,5)	416	151	(63,7)
Tax effect of special factors on profit (loss) from financial activities		161	80	(133)	50	19	(639)	n.a.	(213)	(570)	n.a.
Other tax effects		0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>EFFECT ON PROFIT (LOSS) ATTRIBUTABLE TO NON- CONTROLLING INTERESTS</b>		<b>7</b>	<b>(4)</b>	<b>61</b>	<b>(2)</b>	<b>(7)</b>	<b>339</b>	n.a.	<b>65</b>	<b>330</b>	n.a.
<b>EFFECT ON NET PROFIT (LOSS)</b>		<b>13</b>	<b>(3.097)</b>	<b>(1.439)</b>	<b>(193)</b>	<b>(324)</b>	<b>(736)</b>	n.a.	<b>1.658</b>	<b>(1.253)</b>	n.a.

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS						TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE	
		Q3 2016 millions of €	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	Group Development millions of €	Systems Solutions millions of €	GHS millions of €	Total millions of €	Germany millions of €	United States millions of €	Europe millions of €	Group Development millions of €					Systems Solutions millions of €
NET REVENUE	18.105	23	0	0	0	23	0	0	67	0	0	0	32	0	35	(44)	18.061	18.251	1,1
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	2.156	(6)	0	0	0	(6)	0	0	15	0	0	0	8	0	7	(21)	2.135	3.098	45,1
Profit (loss) from financial activities	(540)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(540)	(676)	25,2
of which finance costs	(646)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(646)	(540)	(16,4)
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	1.616	(6)	0	0	0	(6)	0	0	15	0	0	0	8	0	7	(21)	1.595	2.421	51,8
Income taxes	(394)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(394)	(1.323)	n.a.
PROFIT (LOSS)	1.222	(6)	0	0	0	(6)	0	0	15	0	0	0	8	0	7	(21)	1.201	1.098	(8,6)

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

	REPORTED NUMBERS	PLUS ACQUISITION EFFECTS							MINUS DECONSOLIDATION EFFECTS							TOTAL EFFECT	PRO FORMA	REPORTED NUMBERS	ORGANIC CHANGE
		Q1-Q3 2016	Total	Germany	United States	Europe	Group Development	Systems Solutions	GHS	Total	Germany	United States	Europe	Group Development	Systems Solutions				
Note	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	
NET REVENUE	53,552	67	0	0	0	67	0	0	110	0	0	0	64	0	46	(43)	53,509	55,787	4.3
PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT	8,227	(15)	0	0	0	(15)	0	0	24	0	0	0	16	0	8	(39)	8,188	8,699	6.2
Profit (loss) from financial activities	(1,500)	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	(1)	(1,501)	(3,669)	n.a.	
of which finance costs	(1,931)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1,931)	(1,688)	(12.6)	
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAXES = EBT	6,727	(15)	0	0	0	(15)	0	0	25	0	0	0	17	0	8	(40)	6,687	5,030	(24.8)
Income taxes	(1,442)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(1,442)	(1,931)	-33.9	
PROFIT (LOSS)	5,285	(15)	0	0	0	(15)	0	0	25	0	0	0	17	0	8	(40)	5,245	3,099	(40.9)

# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## ASSETS

	Note	Sep. 30 2016 millions of €	Dec. 31 2016 millions of €	Mar. 31 2017 millions of €	Jun. 30 2017 millions of €	Sep. 30 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
<b>CURRENT ASSETS</b>		<b>23.891</b>	<b>26.638</b>	<b>27.663</b>	<b>17.808</b>	<b>18.344</b>	<b>3,0</b>	<b>(23,2)</b>
Cash and cash equivalents		7.527	7.747	9.542	2.441	2.860	17,2	(62,0)
Trade and other receivables		8.607	9.362	9.093	9.161	9.196	0,4	6,8
Current recoverable income taxes		105	218	192	181	160	(11,6)	52,4
Other financial assets		4.194	5.713	4.907	2.116	2.442	15,4	(41,8)
Inventories		1.599	1.629	1.646	1.729	1.520	(12,1)	(4,9)
Current and non-current assets and disposal groups held for sale		250	372	148	204	371	81,9	48,4
Other assets		1.609	1.597	2.136	1.975	1.795	(9,1)	11,6
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		<b>119.226</b>	<b>121.847</b>	<b>120.961</b>	<b>123.682</b>	<b>121.497</b>	<b>(1,8)</b>	<b>1,9</b>
Intangible assets		58.951	60.599	60.269	64.809	63.577	(1,9)	7,8
Property, plant and equipment		45.148	46.758	46.788	46.203	46.081	(0,3)	2,1
Investments accounted for using the equity method		782	725	722	606	601	(0,8)	(23,1)
Other financial assets		8.583	7.886	6.971	6.417	5.963	(7,1)	(30,5)
Deferred tax assets		5.136	5.210	5.477	4.898	4.498	(8,2)	(12,4)
Other assets		626	669	733	748	778	4,0	24,3
<b>TOTAL ASSETS</b>		<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>141.490</b>	<b>139.841</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(2,3)</b>



# CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

## LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY

		Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30	Change	Change
	Note	2016	2016	2017	2017	2017	compared to	compared to
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	prior quarter	prior year
							%	%
<b>LIABILITIES</b>		<b>105.496</b>	<b>109.640</b>	<b>108.806</b>	<b>102.896</b>	<b>100.787</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(4,5)</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		<b>26.010</b>	<b>33.126</b>	<b>32.375</b>	<b>27.200</b>	<b>25.937</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(0,3)</b>
Financial liabilities		8.959	14.422	14.871	10.351	9.250	(10,6)	3,2
Trade and other payables		8.893	10.441	8.983	8.735	8.516	(2,5)	(4,2)
Income tax liabilities		247	222	238	358	341	(4,7)	38,1
Other provisions		2.850	3.068	3.076	2.796	2.953	5,6	3,6
Liabilities directly associated with non-current assets and disposal groups held for sale		99	194	133	0	0	n.a.	n.a.
Other liabilities		4.962	4.779	5.075	4.959	4.877	(1,7)	(1,7)
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		<b>79.486</b>	<b>76.514</b>	<b>76.431</b>	<b>75.696</b>	<b>74.850</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(5,8)</b>
Financial liabilities		53.349	50.228	50.402	50.638	49.387	(2,5)	(7,4)
Provisions for pensions and other employee benefits		9.091	8.451	8.293	8.113	8.185	0,9	(10,0)
Other provisions		3.189	3.320	3.285	3.215	3.220	0,2	1,0
Deferred tax liabilities		9.514	10.007	10.025	9.582	10.060	5,0	5,7
Other liabilities		4.343	4.508	4.427	4.148	3.999	(3,6)	(7,9)
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>37.621</b>	<b>38.845</b>	<b>39.818</b>	<b>38.594</b>	<b>39.055</b>	<b>1,2</b>	<b>3,8</b>
Issued capital		11.973	11.973	11.973	12.189	12.189	0,0	1,8
Capital reserves		53.348	53.356	53.349	54.574	54.638	0,1	2,4
Retained earnings incl. carryforwards		(39.174)	(38.727)	(35.971)	(38.622)	(38.656)	(0,1)	1,3
Total other comprehensive income		(2.459)	78	145	(558)	(1.055)	(89,1)	57,1
Net profit (loss)		4.799	2.675	747	1.621	2.129	31,3	(55,6)
Treasury shares		(50)	(50)	(50)	(49)	(49)	0,0	2,0
Non-controlling interests		9.184	9.540	9.625	9.439	9.859	4,4	7,3
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>		<b>143.117</b>	<b>148.485</b>	<b>148.624</b>	<b>141.490</b>	<b>139.841</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(2,3)</b>

# DT GROUP

## PROVISIONS FOR PENSIONS

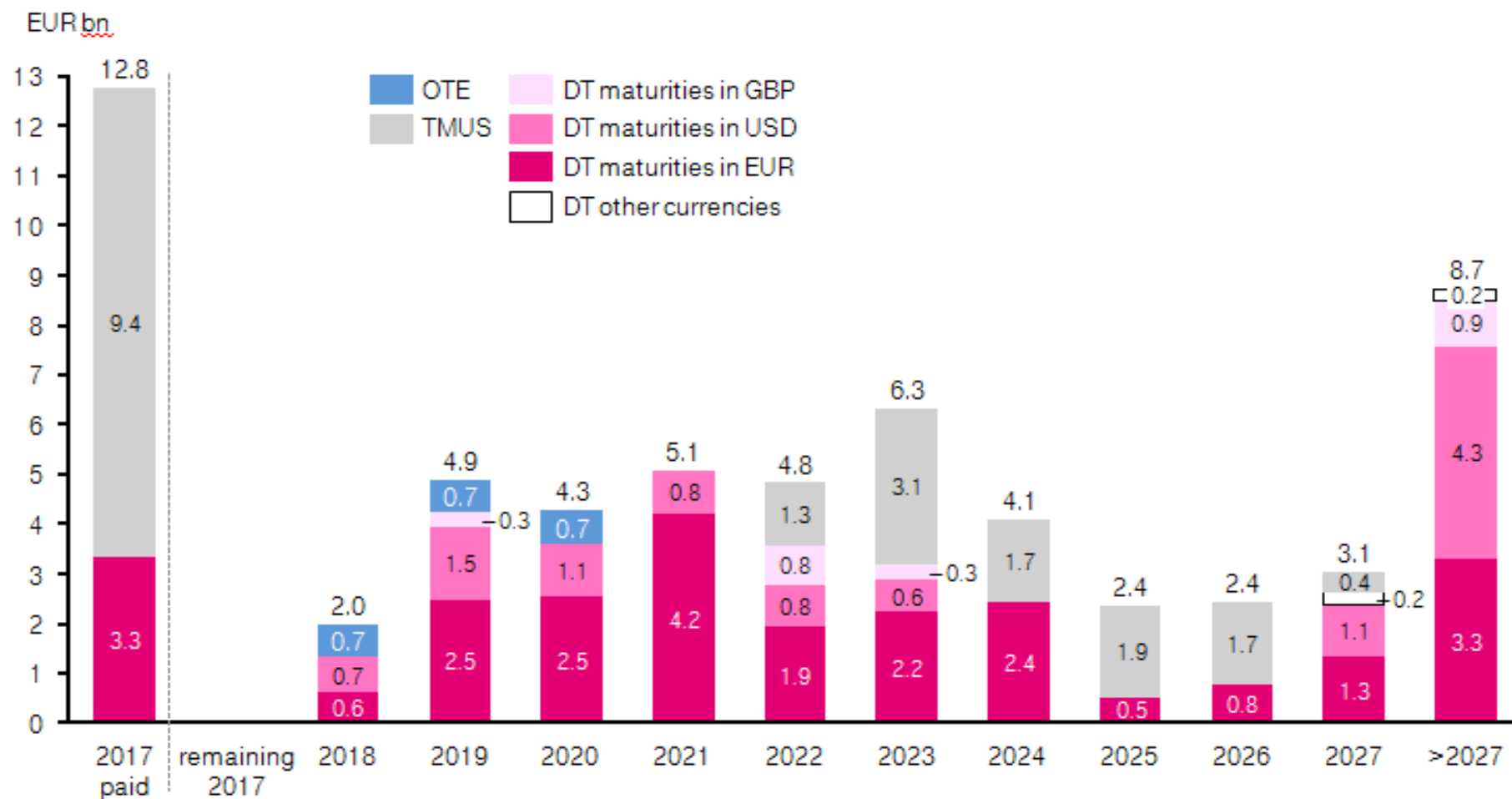
		2016 millions of €	2015 millions of €	2014 millions of €	2013 millions of €	2012 millions of €
<b>FROM DEFINED BENEFIT OBLIGATION TO PROVISION IN BALANCE SHEET</b>						
Present value of obligation (DBO)	<b>1</b>	11.427	10.753	10.940	8.965	8.973
Plan assets		(2.990)	(2.744)	(2.498)	(1.973)	(1.680)
Others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

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

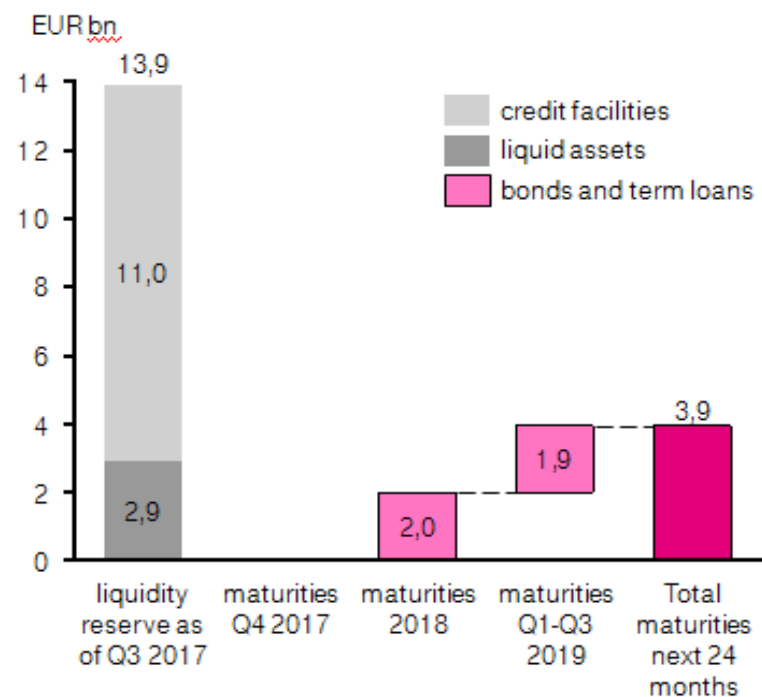
2 The sum of payments through plan assets and the benefit paid through provisions equal the "benefits paid" in "Change in the present value of the obligation".

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

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



# STRONG LIQUIDITY AS OF SEPTEMBER 30, 2017



- EUR 12.9 bn firm bilateral lines available
  - unconditionally committed
  - no MAC clauses
  - diversified: 22 banks
  - 3 year tenor, staggered maturities
  
- CPs outstanding EUR 1.9 bn
- Residual undrawn amount EUR 11.0 bn
- Maturities of next 24 months several times covered

# DT/TMUS FUNDING - CREDIT POSITIVE FOR DT

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

---

- USD 10.6bn unsecured HY bonds (disbursed)
  - USD 2.5bn Revolving Credit Facility, thereof 1.5bn secured (undrawn)
  - USD 4.0bn secured term loan (disbursed)
- 

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

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

## Positive credit implications

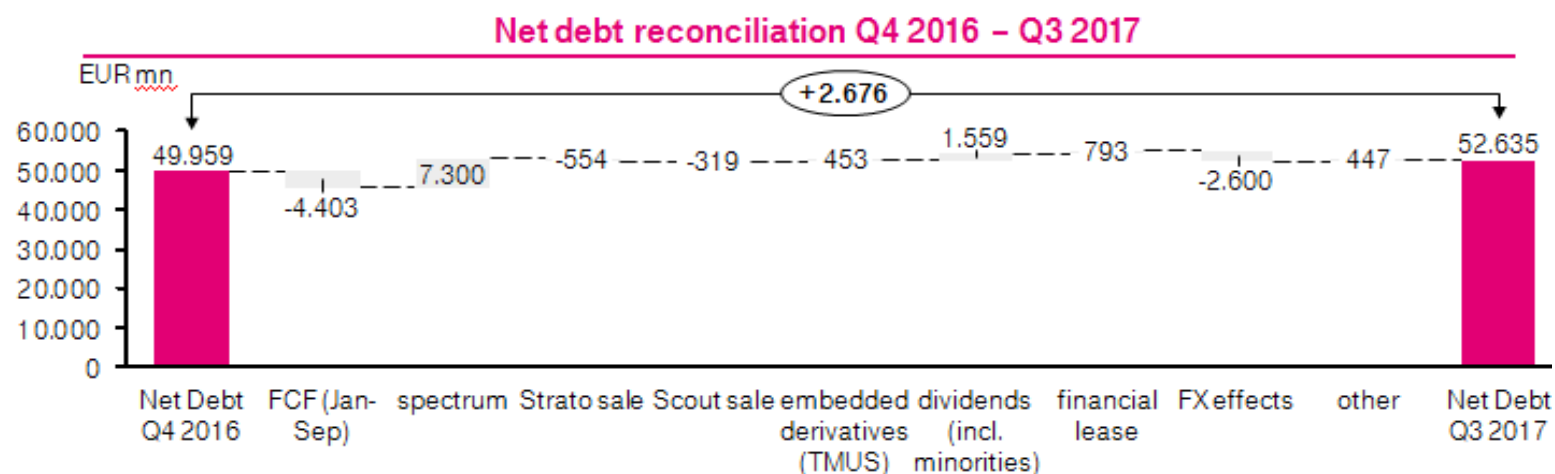
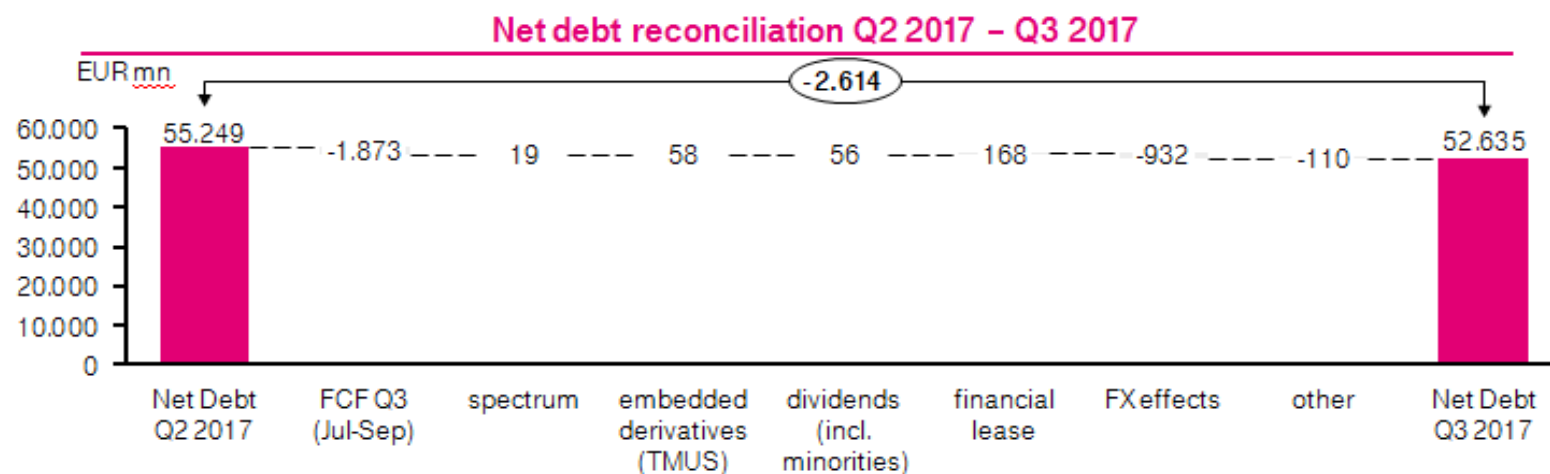
---

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

# GROUP NET DEBT

	Note	Sep. 30, 2016 millions of €	Dec. 31, 2016 millions of €	Mar. 31, 2017 millions of €	Jun. 30, 2017 millions of €	Sep. 30, 2017 millions of €	Change compared to prior quarter %	Change compared to prior year %
Bonds		49.014	50.090	52.791	48.450	46.816	(3,4)	(4,5)
Other financial liabilities		11.673	12.576	10.860	10.998	10.461	(4,9)	(10,4)
<b>GROSS DEBT</b>		<b>60.687</b>	<b>62.666</b>	<b>63.651</b>	<b>59.448</b>	<b>57.277</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(5,6)</b>
Cash and cash equivalents		7.527	7.747	9.542	2.441	2.860	17,2	(62,0)
Available-for-sale/held-for-trading financial assets		99	10	7	7	7	n.a.	(92,9)
Other financial assets		4.577	4.950	4.139	1.751	1.775	1,4	(61,2)
<b>NET DEBT</b>		<b>48.484</b>	<b>49.959</b>	<b>49.963</b>	<b>55.249</b>	<b>52.635</b>	<b>(4,7)</b>	<b>8,6</b>

# NET DEBT DEVELOPMENT Q3 2017



# DT GROUP

## CASH CAPEX

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>CASH CAPEX</b>											
Germany		1.045	1.228	4.031	1.005	1.052	1.052	0,7	2.803	3.109	10,9
United States		1.671	1.177	5.855	1.442	8.463	1.243	(25,6)	4.678	11.148	n.a.
Europe		876	413	2.600	475	403	395	(54,9)	2.187	1.273	(41,8)
Systems Solutions		85	143	402	86	91	87	2,4	259	264	1,9
Group Development		69	69	271	81	57	76	10,1	202	215	6,3
Group Headquarters & Group Services		222	279	936	242	239	231	4,1	656	712	8,5
Reconciliation		(84)	(153)	(455)	(51)	(65)	(63)	25,0	(302)	(180)	40,4
<b>GROUP</b>	<b>1</b>	<b>3.885</b>	<b>3.156</b>	<b>13.640</b>	<b>3.280</b>	<b>10.240</b>	<b>3.021</b>	<b>(22,2)</b>	<b>10.484</b>	<b>16.541</b>	<b>57,8</b>
- thereof spectrum investment		1.146	432	2.682	35	7.246	19	(98,3)	2.250	7.300	n.a.

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



# DT GROUP

## FREE CASH FLOW

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
Net profit (loss)		1.053	(2.124)	2.675	747	874	507	(51,9)	4.799	2.129	(55,6)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests		169	(57)	429	62	317	591	n.a.	486	970	99,6
<b>PROFIT (LOSS) AFTER INCOME TAXES</b>		<b>1.222</b>	<b>(2.181)</b>	<b>3.104</b>	<b>809</b>	<b>1.192</b>	<b>1.098</b>	<b>(10,1)</b>	<b>5.285</b>	<b>3.099</b>	<b>(41,4)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		3.178	3.909	13.380	3.191	3.156	4.220	32,8	9.471	10.568	11,6
Income tax expense/(benefit)		394	1	1.443	(78)	686	1.323	n.a.	1.442	1.931	33,9
Interest (income) and interest expenses		646	561	2.492	637	511	540	(16,4)	1.931	1.688	(12,6)
Other financial (income) expense		(107)	2.503	2.072	1.406	445	139	n.a.	(431)	1.990	n.a.
Share of (profit) loss of associates and joint ventures accounted for using the equity method		1	53	53	(4)	(3)	(3)	n.a.	0	(10)	n.a.
(Profit) loss on the disposal of fully consolidated subsidiaries		0	0	(7)	(519)	(31)	2	n.a.	(7)	(548)	n.a.
(Income) loss from the sale of stakes accounted for using the equity method (EE)		12	(41)	(2.591)	0	(226)	0	(100)	(2.550)	(226)	(91)
Other non-cash transactions		94	58	316	119	66	(1.742)	n.a.	258	(1.557)	n.a.
(Gain) loss from the disposal of intangible assets and property, plant and equipment		(108)	12	(495)	(33)	(2)	19	n.a.	(507)	(16)	(97)
Change in assets carried as working capital		410	(1.244)	(1.000)	358	(467)	(26)	n.a.	244	(135)	n.a.
Change in provisions		(14)	174	(234)	(70)	(256)	154	n.a.	(408)	(171)	(58,1)
Change in other liabilities carried as working capital		(580)	262	(510)	(531)	(31)	(441)	(24,0)	(772)	(1.003)	29,9
Income taxes received (paid)		(113)	(147)	(527)	(80)	(100)	(204)	80,5	(380)	(384)	1,1
Dividends received		150	1	331	75	13	153	2,0	330	241	(27,0)
Net payments from entering into or canceling interest rate swaps		0	0	289	0	0	0	n.a.	289	0	(100)
<b>CASH GENERATED FROM OPERATIONS</b>		<b>5.185</b>	<b>3.921</b>	<b>18.116</b>	<b>5.280</b>	<b>4.955</b>	<b>5.232</b>	<b>0,9</b>	<b>14.195</b>	<b>15.468</b>	<b>9,0</b>
Interest received (paid)		(628)	(372)	(2.583)	(926)	(752)	(424)	(32,5)	(2.211)	(2.102)	(4,9)
<b>NET CASH FROM OPERATING ACTIVITIES</b>		<b>4.557</b>	<b>3.549</b>	<b>15.533</b>	<b>4.355</b>	<b>4.204</b>	<b>4.808</b>	<b>5,5</b>	<b>11.984</b>	<b>13.367</b>	<b>11,5</b>
Cash outflows for investments in (proceeds from disposal of)		(2.653)	(2.656)	(10.594)	(3.127)	(2.903)	(2.935)	10,6	(7.938)	(8.965)	12,9
Intangible assets		(1.862)	(1.209)	(5.602)	(718)	(7.983)	(682)	(63,4)	(4.393)	(9.383)	n.a.
Property, plant and equipment		(1.937)	(1.879)	(7.674)	(2.444)	(2.166)	(2.272)	17,3	(5.795)	(6.882)	18,8
Spectrum investment		1.146	432	2.682	35	7.246	19	(98,3)	2.250	7.300	n.a.
<b>FREE CASH FLOW (BEFORE DIVIDEND PAYMENTS AND SPECTRUM)</b>		<b>1.904</b>	<b>893</b>	<b>4.939</b>	<b>1.228</b>	<b>1.301</b>	<b>1.873</b>	<b>(1,6)</b>	<b>4.046</b>	<b>4.403</b>	<b>8,8</b>

# DT GROUP PERSONNEL

AT REPORTING DATE	Note	Sep. 30	Dec. 31	Mar. 31	Jun. 30	Sep. 30 2017	Change compared to		Change compared to	
		2016	2016	2017	2017		prior quarter		prior year	
							abs.	%	abs.	%
Germany		66.677	65.452	64.973	64.560	64.388	(172)	(0,3)	(2.289)	(3,4)
United States		44.148	44.820	42.925	43.566	44.394	828	1,9	246	0,6
Europe		46.576	46.808	47.378	47.610	47.579	(31)	(0,1)	1.003	2,2
Systems Solutions		37.342	37.472	37.839	37.801	37.596	(205)	(0,5)	254	0,7
Group Development		2.708	2.572	2.549	1.980	1.949	(31)	(1,6)	(759)	(28,0)
Group Headquarters & Group Services		21.804	21.216	20.884	20.618	20.436	(182)	(0,9)	(1.368)	(6,3)
<b>GROUP</b>		<b>219.254</b>	<b>218.341</b>	<b>216.548</b>	<b>216.135</b>	<b>216.343</b>	<b>208</b>	<b>0,1</b>	<b>(2.911)</b>	<b>(1,3)</b>
of which: Domestic		106.620	104.662	104.231	103.014	102.652	(362)	(0,4)	(3.968)	(3,7)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		16.656	15.999	15.871	15.846	15.726	(120)	(0,8)	(930)	(5,6)
of which: International		112.634	113.679	112.317	113.121	113.690	569	0,5	1.056	0,9

AVERAGE	Note	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3 2017	Change compared to	
		2016	2016	2017	2017		prior year	
							abs.	%
Germany		66.800	66.009	65.040	64.539	64.491	(2.309)	(3,5)
United States		43.883	44.262	43.497	43.237	43.839	(44)	(0,1)
Europe		46.500	46.766	47.130	47.509	47.621	1.121	2,4
Systems Solutions		37.234	37.404	37.840	37.775	37.578	344	0,9
Group Development		2.713	2.594	2.599	1.989	1.956	(757)	(27,9)
Group Headquarters & Group Services		21.899	21.576	20.920	20.813	20.503	(1.396)	(6,4)
<b>GROUP</b>		<b>219.029</b>	<b>218.610</b>	<b>217.026</b>	<b>215.862</b>	<b>215.988</b>	<b>(3.041)</b>	<b>(1,4)</b>
of which: Domestic		106.785	105.607	104.359	103.167	102.737	(4.048)	(3,8)
of which: Civil servants (in Germany, with an active service relationship)		16.788	16.361	15.906	15.850	15.762	(1.026)	(6,1)
of which: International		112.244	113.003	112.684	112.695	113.251	1.007	0,9

# EXCHANGE RATES

## AVERAGE

	Q3 2016 1 €	Q4 2016 1 €	FY 2016 1 €	Q1 2017 1 €	Q2 2017 1 €	Q3 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,11651	1,07782	1,10662	1,06469	1,08192	1,17453
British pound (GBP)	0,84983	0,86825	0,81965	0,86005	0,86026	0,89786
Czech korunas (CZK)	27,02924	27,02775	27,03349	27,02065	26,81334	26,08514
Croatian kunas (HRK)	7,49342	7,52327	7,53365	7,46718	7,45359	7,42567
Hungarian forints (HUF)	310,99477	309,38976	311,39281	309,09362	309,46069	306,41761
Macedonian Denar (MKD)	61,59835	61,57615	61,59350	61,56872	61,58923	61,58090
Polish Zloty (PLN)	4,33814	4,38094	4,36308	4,32077	4,27205	4,25847
Romanian leu (RON)	4,46495	4,50832	4,49035	4,52137	4,53608	4,58230

## END OF PERIOD

	Sep. 30 2016 1 €	Dec. 31 2016 1 €	Mar. 31 2017 1 €	Jun. 30 2017 1 €	Sep. 30 2017 1 €
US Dollar (USD)	1,11640	1,05405	1,06830	1,14060	1,18135
British pound (GBP)	0,86160	0,85515	0,85580	0,87880	0,88220
Czech korunas (CZK)	27,02150	27,01943	27,02700	26,20650	25,93751
Croatian kunas (HRK)	7,52305	7,55583	7,43710	7,41075	7,49423
Hungarian forints (HUF)	309,86000	309,96987	307,89500	309,35000	311,04489
Macedonian Denar (MKD)	61,58000	61,57000	61,57000	62,53000	61,64012
Polish Zloty (PLN)	4,31830	4,41368	4,22070	4,22900	4,31390
Romanian leu (RON)	4,45380	4,54055	4,55275	4,55450	4,59920

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



# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational & Mobile Communication KPIs	47 - 48

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	70
EBITDA reconciliation	71

<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	74
EBITDA reconciliation	75
Netherlands	76

<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	80
EBITDA reconciliation	81

<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	83
<hr/>	

# GERMANY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.784</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.218</b>	<b>16.256</b>	<b>0,2</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.134</b>	<b>5.210</b>	<b>20.415</b>	<b>5.069</b>	<b>5.036</b>	<b>5.139</b>	<b>0,1</b>	<b>15.205</b>	<b>15.244</b>	<b>0,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.095</b>	<b>2.013</b>	<b>8.237</b>	<b>2.070</b>	<b>2.100</b>	<b>2.190</b>	<b>4,5</b>	<b>6.224</b>	<b>6.360</b>	<b>2,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	39,9	1,7p	38,4	39,1	0,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(963)	(5,6)	(2.766)	(2.851)	(3,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.183	1.076	4.534	1.135	1.147	1.227	3,7	3.458	3.509	1,5
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.045</b>	<b>1.228</b>	<b>4.031</b>	<b>1.005</b>	<b>1.052</b>	<b>1.052</b>	<b>0,7</b>	<b>2.803</b>	<b>3.109</b>	<b>10,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>1.050</b>	<b>785</b>	<b>4.206</b>	<b>1.065</b>	<b>1.048</b>	<b>1.138</b>	<b>8,4</b>	<b>3.421</b>	<b>3.251</b>	<b>(5,0)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.208</b>	<b>16.256</b>	<b>0,3</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>5.134</b>	<b>5.210</b>	<b>20.405</b>	<b>5.069</b>	<b>5.036</b>	<b>5.139</b>	<b>0,1</b>	<b>15.195</b>	<b>15.244</b>	<b>0,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.972</b>	<b>1.763</b>	<b>7.327</b>	<b>2.021</b>	<b>1.995</b>	<b>2.116</b>	<b>7,3</b>	<b>5.564</b>	<b>6.132</b>	<b>10,2</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	36,0	31,7	33,7	37,4	37,1	38,6	2,6p	34,3	37,7	3,4p
Depreciation, amortization and impairment losses		(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(963)	(5,6)	(2.766)	(2.851)	(3,1)
Profit (loss) from operations = EBIT		1.060	826	3.624	1.086	1.042	1.153	8,8	2.798	3.281	17,3
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.045</b>	<b>1.228</b>	<b>4.031</b>	<b>1.005</b>	<b>1.052</b>	<b>1.052</b>	<b>0,7</b>	<b>2.803</b>	<b>3.109</b>	<b>10,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>927</b>	<b>535</b>	<b>3.296</b>	<b>1.016</b>	<b>943</b>	<b>1.064</b>	<b>14,8</b>	<b>2.761</b>	<b>3.023</b>	<b>9,5</b>

## GERMANY

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.208</b>	<b>16.256</b>	<b>0,3</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.784</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.218</b>	<b>16.256</b>	<b>0,2</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		1.060	826	3.624	1.086	1.042	1.153	8,8	2.798	3.281	17,3
- Depreciation, amortization and impairment losses		(912)	(937)	(3.703)	(935)	(953)	(963)	(5,6)	(2.766)	(2.851)	(3,1)
<b>= EBITDA</b>		<b>1.972</b>	<b>1.763</b>	<b>7.327</b>	<b>2.021</b>	<b>1.995</b>	<b>2.116</b>	<b>7,3</b>	<b>5.564</b>	<b>6.132</b>	<b>10,2</b>
EBITDA margin	%	36,0	31,7	33,7	37,4	37,1	38,6	2,6p	34,3	37,7	3,4p
- Special factors affecting EBITDA		(123)	(250)	(910)	(49)	(105)	(74)	39,8	(660)	(228)	65,5
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.095</b>	<b>2.013</b>	<b>8.237</b>	<b>2.070</b>	<b>2.100</b>	<b>2.190</b>	<b>4,5</b>	<b>6.224</b>	<b>6.360</b>	<b>2,2</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	38,2	36,2	37,8	38,4	39,1	39,9	1,7p	38,4	39,1	0,7p

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>(105)</b>	<b>(74)</b>	<b>39,8</b>	<b>(660)</b>	<b>(228)</b>	<b>65,5</b>
- of which personnel		(117)	(238)	(854)	(37)	(54)	(64)	45,3	(616)	(155)	74,8
- of which other		(6)	(12)	(56)	(12)	(51)	(10)	(66,7)	(44)	(73)	(65,9)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(123)</b>	<b>(250)</b>	<b>(910)</b>	<b>(49)</b>	<b>(105)</b>	<b>(74)</b>	<b>39,8</b>	<b>(660)</b>	<b>(228)</b>	<b>65,5</b>
- of which personnel		(117)	(238)	(854)	(37)	(54)	(64)	45,3	(616)	(155)	74,8
- of which other		(6)	(12)	(56)	(12)	(51)	(10)	(66,7)	(44)	(73)	(65,9)

# GERMANY OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %
<b>GERMANY</b>							
<b>ACCESS LINES</b>							
Fixed network	('000) 1	19.873	19.786	19.648	19.477	19.352	(2,6)
retail IP-based	('000) 1	8.435	9.042	9.801	10.351	11.177	32,5
Broadband	('000) 1	12.835	12.922	12.989	13.035	13.105	2,1
Fiber	('000) 1,2	3.857	4.250	4.693	5.033	5.417	40,4
TV (incl. IPTV, SAT)	('000) 1	2.818	2.879	2.955	3.024	3.089	9,6
ULLs	('000) 1	7.431	7.195	6.952	6.723	6.417	(13,6)
Wholesale bundled	('000) 1	179	165	148	125	109	(39,1)
Wholesale unbundled	('000) 1	3.905	4.212	4.554	4.855	5.206	33,3
Fiber	('000)	2.274	2.555	2.887	3.169	3.485	53,3
<b>MOBILE CUSTOMERS</b>	<b>3</b>						
Total	('000)	41.461	41.849	42.114	42.011	42.534	2,6
- contract	('000)	24.705	25.219	25.270	25.084	25.452	3,0
- prepaid	('000)	16.756	16.630	16.844	16.927	17.082	1,9

# GERMANY MOBILE COMMUNICATIONS KPIS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	1,4	1,6	1,6	1,9	2,3	1,1	(0,3p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>(€)</b>	<b>73</b>	<b>81</b>	<b>78</b>	<b>73</b>	<b>75</b>	<b>92</b>	<b>26,0</b>
- contract	(€)	96	112	110	106	107	154	60,4
- prepaid	(€)	17	14	15	9	11	10	(41,2)
<b>SRP PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>(€)</b>	<b>238</b>	<b>275</b>	<b>266</b>	<b>254</b>	<b>263</b>	<b>226</b>	<b>(5,0)</b>
<b>ARPU</b>	<b>(€)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>0,0</b>
- contract	(€)	21	20	21	20	20	21	0,0
- prepaid	(€)	3	3	3	3	3	3	0,0
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>89</b>	<b>88</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>0,0</b>
- contract	(min)	140	137	139	138	138	138	(1,4)

1 Figures do not add up.

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

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



# GERMANY

## REVENUE SPLIT - PRODUCTS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.208</b>	<b>16.256</b>	<b>0,3</b>
<b>FIXED NETWORK CORE BUSINESS</b>		<b>2.394</b>	<b>2.434</b>	<b>9.659</b>	<b>2.392</b>	<b>2.385</b>	<b>2.379</b>	<b>(0,6)</b>	<b>7.225</b>	<b>7.156</b>	<b>(1,0)</b>
of which Fixed Revenues		1.745	1.739	6.992	1.734	1.722	1.716	(1,7)	5.253	5.173	(1,5)
Voice only revenues		439	429	1.776	420	409	402	(8,4)	1.347	1.232	(8,5)
Broadband revenues		994	993	3.976	986	979	972	(2,2)	2.983	2.938	(1,5)
TV revenues		312	317	1.240	328	334	342	9,6	923	1.003	8,7
of which Variable Revenues		216	213	880	198	191	186	(13,9)	667	576	(13,6)
of which Revenues from add-on options		48	48	196	46	46	48	0,0	149	140	(6,0)
thereof revenues from voice centric options		15	14	62	14	13	13	(13,3)	48	40	(16,7)
thereof revenues from broadband centric options		16	16	66	16	15	15	(6,3)	50	46	(8,0)
thereof revenues from TV centric options		17	17	68	17	17	17	0,0	51	51	0,0
of which Revenues from devices (fixed line)		121	124	478	127	131	132	9,1	354	390	10,2
thereof revenues from sale of devices and accessories (Fixed line)		33	33	127	32	33	31	(6,1)	94	95	1,1
<b>MOBILE COMMUNICATIONS</b>		<b>2.054</b>	<b>2.072</b>	<b>7.955</b>	<b>1.972</b>	<b>1.950</b>	<b>2.053</b>	<b>(0,0)</b>	<b>5.883</b>	<b>5.975</b>	<b>1,6</b>
of which Service Revenues		1.697	1.667	6.669	1.635	1.669	1.713	0,9	5.002	5.018	0,3
<b>WHOLESALE SERVICES FIXED NETWORK</b>		<b>850</b>	<b>855</b>	<b>3.407</b>	<b>848</b>	<b>852</b>	<b>874</b>	<b>2,8</b>	<b>2.552</b>	<b>2.574</b>	<b>0,9</b>
of which access full ULL		246	238	1.007	231	222	214	(13,0)	769	667	(13,3)
of which bundled and unbundled access line		226	239	903	257	267	289	27,9	664	813	22,4
<b>ONLINE CONSUMER SERVICES</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>VALUE-ADDED SERVICES</b>		<b>49</b>	<b>52</b>	<b>205</b>	<b>49</b>	<b>47</b>	<b>47</b>	<b>(4,1)</b>	<b>153</b>	<b>144</b>	<b>(5,9)</b>
<b>OTHERS</b>		<b>137</b>	<b>151</b>	<b>546</b>	<b>136</b>	<b>136</b>	<b>136</b>	<b>(0,7)</b>	<b>395</b>	<b>408</b>	<b>3,3</b>

## REVENUE SPLIT - SEGMENTS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>GERMANY</b>		<b>5.485</b>	<b>5.565</b>	<b>21.774</b>	<b>5.397</b>	<b>5.371</b>	<b>5.488</b>	<b>0,1</b>	<b>16.208</b>	<b>16.256</b>	<b>0,3</b>
Consumer		2.967	2.988	11.739	2.918	2.878	2.964	(0,1)	8.752	8.759	0,1
Business customers	1	1.489	1.537	5.923	1.465	1.473	1.486	(0,2)	4.386	4.430	1,0
Wholesale		933	938	3.742	926	928	947	1,5	2.804	2.802	(0,1)
Others	1	96	102	370	88	92	91	(5,2)	266	265	(0,4)

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

# GERMANY

## Magenta Mobil

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

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

2 up to two MultiSIM bookable.

# GERMANY

## Magenta Mobil Premium

Premium PLANS IN €	L PREMIUM	L Plus PREMIUM	XL PREMIUM
Monthly charge (with top handset)	84.95	109.95	199.95
handset upgrade period	12 months	12 months	12 months
Voice and SMS <sup>1</sup>	flat	flat	flat
Data	flat	flat	flat
- Data Speed (download)	max	max	max
- Data Speed (upload)	max	max	max
- Data Volume until speed step down	6 GB	10 GB	flat
- Data Network	3G/LTE	3G/LTE	3G/LTE
Streaming	StreamOn Music & Video	StreamOn Music & Video	n.r.
VoIP	free	free	free
Tethering	free	free	free
MMS all net	0.39	0.39	0.39
International Calls (minutes)	—	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	—	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	—	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 EU and Country Group 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

### INTERNATIONAL OPTIONS IN €

#### INTERNATIONAL 100 or 400

#### INTERNATIONAL SMS 100

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

### VOICE OPTIONS IN €

#### FAMILY (only available until 31.12.2017)

Monthly charge	4.95
Description	free calls between 4 mobile numbers (onnet) and to one fixed line number.

### ADDITIONAL DATA VOLUME OPTIONS IN €

#### Data S

#### Data M

#### Data L

Monthly charge	9.95	14.95	24.95
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2 GB	5 GB

### OTHER OPTIONS IN €

#### MULTISIM

#### DayFlat unlimited

Monthly charge	4.95/9.90	4.95
Description	one/two MultiSIM bookable.	Data Full Flat for 24h

### ADDITIONAL DATA PACKAGES IN €

#### MultiData S

#### MultiData M

#### MultiData L

Monthly charge	from 10.00	from 15.00	from 25.00
Additional Data Volume (per month)	1 GB	2GB	5GB
Description	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable	up to two MultiSIM bookable

# GERMANY

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

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

1 Standard-PSTN; Universal-PSTN + €4

2 without terminal equipment. Monthly rent for Router €4.95

3 Promotional price. Regular price €39.95

4 Promotional price. Regular price €49.95

5 Promotional price. Regular price €69.95

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

# GERMANY

## MAGENTA ZUHAUSE

MAGENTA ZUHAUSE IN €	ZUHAUSE XS <sup>1</sup>	ZUHAUSE S <sup>1</sup>	ZUHAUSE M <sup>1</sup>	ZUHAUSE L <sup>1</sup>	ZUHAUSE GIGA <sup>1</sup>
	29.95	34.95 <sup>2</sup>	39.95 <sup>2</sup>	44.95 <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	1.000 Mbit/s bandwidth flat rate Internet usage all net flat rate voice usage
<b>ENTERTAIN</b>					
START TV	--		2.00		--
ENTERTAIN TV	--		10.00 <sup>3,4</sup>		--
ENTERTAIN COMFORT SAT	--		10.00 <sup>3,4</sup>		--
ENTERTAIN TV PLUS	--		15.00 <sup>3,4</sup>		included
ENTERTAIN SAT	--	5.00 <sup>2</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		included
<b>CALLING PLANS</b>					
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum charge			--
fixed to T-Mobile flatrate			14.95		--
fixed to mobile flatrate			19.95		--
CountryFlat 1			3.94		
CountryFlat 2			14.95		
Set-up			69.95 (non-recurring charge)		

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

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

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

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

5 SPEED OPTION XL / XXL: Also available with 200 / 500 Mbit for +€5.00 / +€25.00

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>			
START TV		2.00	
ENTERTAIN TV		10.00 <sup>4,5</sup>	
ENTERTAIN TV PLUS		15.00 <sup>4,5</sup>	
<b>CITY, DLD</b>		<b>CENT/MINUTE</b>	
national		0 ct	
international		from 2.9 ct	
fixed to mobile		19.0 ct	
<b>CALLING PLANS</b>			
fixed to mobile		12.9 ct/minute, 4.00 monthly minimum charge	
fixed to T-Mobile flatrate		14.95	
fixed to mobile flatrate		19.95	
CountryFlat 1		3.94	
CountryFlat 2		14.95	
Set-up		69.95 (non-recurring charge)	

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

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

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

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

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
<b>CITY, CDL</b>		<b>€ CENT/MINUTE</b>	
Peak/Off peak		2.9	flat
international		from 2.9	
fixed to mobile		19.0	
<b>CALLING PLANS</b>			
CountryFlat 1		€ 3.94 per month	
CountryFlat 2		€14.95 per month	
fixed to mobile		12.9 cents/minute, minimum charge €4 per month	
fixed to T-Mobile flatrate		€14.95 per month	
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 07th of  
Novembre 2017

MAGENTA EINS <sup>1</sup> IN €	MagentaEINS S	MagentaEINS M	MagentaEINS L
Monthly charge	41.90 <sup>2</sup>	61.85 <sup>2</sup>	76.85 <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 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany <sup>3</sup> . 4 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.	Unlimited SMS and calls from mobile into all national networks in Germany <sup>3</sup> . 6 GB Internet flat with LTE Max until speed step down. Hotspot Flat and abroad option All Inclusive included.
TV		EntertainTV incl. HD Receiver 500 GB Memory, including more than 20 channels in HD quality.	EntertainTV Plus incl. HD 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 12 months for new customers; Regular price € 59.90 (S), €84.85 (M) and €104,85 (L). Prices might vary in online channel due to special online discounts.

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

More MagentaEINS convergent Bundles including existing customers' tariffs available.

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

# FIXED NETWORK

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

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

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

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

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

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

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

6 valid to Jun. 30, 2014.

7 valid from Jul. 01, 2014.

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

9 No price changes since Jul. 01, 2011.

10 Monthly fee for VDSL Vectoring (over 50 to 100

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

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

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



# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33
<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48
<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	70
EBITDA reconciliation	71
<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	74
EBITDA reconciliation	75
Netherlands	76
<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	80
EBITDA reconciliation	81
<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	83

# UNITED STATES

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
<b>EBITDA</b>	1	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>2.640</b>	<b>2.288</b>	<b>6,1</b>	<b>6.236</b>	<b>7.313</b>	<b>17,3</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenues)	%	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	27,0	1,0p	25,7	27,4	1,7p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(1.130)	14,1	(3.929)	(3.825)	2,6
Profit (loss) from operations = EBIT		841	972	3.279	999	1.332	1.157	37,6	2.307	3.488	51,2
<b>CASH CAPEX</b>	2	<b>1.042</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.409</b>	<b>1.216</b>	<b>1.225</b>	<b>17,6</b>	<b>3.453</b>	<b>3.850</b>	<b>11,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>	2	<b>1.114</b>	<b>1.579</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>1.423</b>	<b>1.063</b>	<b>(4,6)</b>	<b>2.783</b>	<b>3.463</b>	<b>24,4</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>8.282</b>	<b>9.443</b>	<b>33.736</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
<b>EBITDA</b>		<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>2.635</b>	<b>3.934</b>	<b>75,5</b>	<b>6.632</b>	<b>8.960</b>	<b>35,1</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	27,1	24,7	26,6	26,6	28,5	46,5	19,4p	27,3	33,6	6,3p
Depreciation, amortization and impairment losses		(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(1.130)	14,1	(3.929)	(3.825)	2,6
Profit (loss) from operations = EBIT		926	982	3.685	1.003	1.328	2.804	n.a.	2.703	5.135	90,0
<b>CASH CAPEX</b>		<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>8.463</b>	<b>1.243</b>	<b>(25,6)</b>	<b>4.678</b>	<b>11.148</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>570</b>	<b>1.158</b>	<b>3.112</b>	<b>948</b>	<b>(5.828)</b>	<b>2.691</b>	<b>n.a.</b>	<b>1.954</b>	<b>(2.188)</b>	<b>n.a.</b>

1 Excluding special factors affecting EBITDA of 85mn EUR in Q3/16, 10mn EUR in Q4/16, 4mn in Q1/17 EUR, EUR (4mn) in Q2/17 and 1,647mn EUR (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16, EUR 33mn in Q1/17, EUR 7.247mn in Q2/17 and 18mn EUR in Q3/17

## UNITED STATES

### EBITDA RECONCILIATION

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Change	Q1 - Q3	Q1 - Q3	Change
	Note	2016	2016	2016	2017	2017	2017		2016	2017	
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	%	millions of €	millions of €	%
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		926	982	3.685	1.003	1.328	2.804	n.a.	2.703	5.135	90,0
- Depreciation, amortization and impairment losses		(1.315)	(1.353)	(5.282)	(1.387)	(1.308)	(1.130)	14,1	(3.929)	(3.825)	2,6
<b>= EBITDA</b>		<b>2.241</b>	<b>2.335</b>	<b>8.967</b>	<b>2.390</b>	<b>2.635</b>	<b>3.934</b>	<b>75,5</b>	<b>6.632</b>	<b>8.960</b>	<b>35,1</b>
EBITDA margin	%	27,1	24,7	26,6	26,6	28,5	46,5	19,4p	27,3	33,6	6,3p
- Special factors affecting EBITDA		85	10	406	4	(4)	1.647	n.a.	396	1.647	n.a.
<b>= EBITDA ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS</b>	<b>1</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>2.640</b>	<b>2.288</b>	<b>6,1</b>	<b>6.236</b>	<b>7.313</b>	<b>17,3</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	27,0	1,0p	25,7	27,4	1,7p

### SPECIAL FACTORS

		Q3	Q4	FY	Q1	Q2	Q3	Q1 - Q3	Q1 - Q3
	Note	2016	2016	2016	2017	2017	2017	2016	2017
		millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €	millions of €
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>	<b>(4)</b>	<b>1.647</b>	<b>396</b>	<b>1.647</b>
- of which personnel		(1)	(1)	(11)	(1)	(4)	0	(10)	(5)
- of which other		86	11	417	5	0	1.647	406	1.652
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>85</b>	<b>10</b>	<b>406</b>	<b>4</b>	<b>(4)</b>	<b>1.647</b>	<b>396</b>	<b>1.647</b>
- of which personnel		(1)	(1)	(11)	(1)	(4)	0	(10)	(5)
- of which other		86	11	417	5	0	1.647	406	1.652

1 Excluding special factors affecting EBITDA of 85mn EUR in Q3/16, 10mn EUR in Q4/16, 4mn in Q1/17 EUR, EUR (4mn) in Q2/17 and 1,647mn EUR (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17

2 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16, EUR 33mn in Q1/17, EUR 7.247mn in Q2/17 and 18mn EUR in Q3/17

# UNITED STATES <sup>4</sup>

## OPERATIONAL

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>69.562</b>	<b>70.731</b>	<b>2,0</b>	<b>69.354</b>	<b>70.731</b>	<b>2,0</b>
Branded postpaid	('000)	33.230	34.427	34.427	35.341	36.158	36.975	11,3	33.230	36.975	11,3
Branded prepay	('000)	19.272	19.813	19.813	20.199	20.293	20.519	6,5	19.272	20.519	6,5
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>4</b>	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>56.451</b>	<b>57.494</b>	<b>9,5</b>	<b>52.502</b>	<b>57.494</b>	<b>9,5</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>4, 5</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>13.111</b>	<b>13.237</b>	<b>(21,5)</b>	<b>16.852</b>	<b>13.237</b>	<b>(21,5)</b>
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>1.333</b>	<b>1.329</b>	<b>(32,5)</b>	<b>6.072</b>	<b>3.804</b>	<b>(37,4)</b>
Branded postpaid	('000)	969	1.197	4.097	914	817	817	(15,7)	2.900	2.548	(12,1)
Branded prepay	('000)	684	541	2.508	386	94	226	(67,0)	1.967	706	(64,1)
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>911</b>	<b>1.043</b>	<b>(36,9)</b>	<b>4.867</b>	<b>3.254</b>	<b>(33,1)</b>
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>422</b>	<b>286</b>	<b>(9,8)</b>	<b>1.205</b>	<b>550</b>	<b>(54,4)</b>
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>											
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,4	(0,1p)	1,5	1,4	(0,1p)
- Branded prepay	(%)	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	4,3	0,5p	3,9	4,1	0,2p
<b>TOTAL REVENUES</b>	(€ million)	<b>8.281</b>	<b>9.445</b>	<b>33.738</b>	<b>8.982</b>	<b>9.236</b>	<b>8.466</b>	<b>2,2</b>	<b>24.293</b>	<b>26.684</b>	<b>9,8</b>
Service revenue	(€ million)	1	6.258	6.602	24.712	6.783	6.665	1,2	18.110	19.784	9,2
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>2</b>	<b>2.156</b>	<b>2.325</b>	<b>8.561</b>	<b>2.386</b>	<b>2.640</b>	<b>6,1</b>	<b>6.236</b>	<b>7.313</b>	<b>17,3</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / total revenue)	(%)	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	27,0	1,0p	25,7	27,4	1,7p
EBITDA margin (adjusted for special factors) (EBITDA / service revenue)	(%)	34,5	35,2	34,6	35,2	39,6	36,1	1,6p	34,4	37,0	2,6p
<b>ARPU</b>											
- Branded postpaid	(€)	40	42	40	42	40	37	(7,5)	40	40	0,0
- Branded prepay	(€)	34	35	34	36	35	33	(2,9)	34	34	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>65</b>	<b>12,1p</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	<b>5,0p</b>
<b>CASH CAPEX</b>	(€ million)	<b>1.671</b>	<b>1.177</b>	<b>5.855</b>	<b>1.442</b>	<b>8.463</b>	<b>1.243</b>	<b>(25,6)</b>	<b>4.678</b>	<b>11.148</b>	<b>n.a.</b>
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>1.042</b>	<b>746</b>	<b>4.199</b>	<b>1.409</b>	<b>1.225</b>	<b>17,6</b>	<b>3.453</b>	<b>3.850</b>	<b>11,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(€ million)	<b>3</b>	<b>1.114</b>	<b>1.579</b>	<b>4.362</b>	<b>977</b>	<b>1.423</b>	<b>(4,6)</b>	<b>2.783</b>	<b>3.463</b>	<b>24,4</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 85mn EUR in Q3/16, 10mn EUR in Q4/16, 4mn in Q1/17 EUR, EUR (4mn) in Q2/17 and 1,647mn EUR (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of EUR 629mn in Q3/16, EUR 431mn in Q4/16, EUR 33mn in Q1/17, EUR 7.247mn in Q2/17 and EUR 18mn in Q3/17.

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

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

5 T-Mobile US believes current and future regulatory changes have made the Lifeline program offered by T-Mobile US' wholesale partners uneconomical. T-Mobile US will continue to support 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 plan details see:

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

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

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

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

# UNITED STATES<sup>4</sup>

## OPERATIONAL IN US-\$

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %	
<b>CUSTOMERS (END OF PERIOD)</b>	('000)	<b>69.354</b>	<b>71.455</b>	<b>71.455</b>	<b>72.597</b>	<b>69.562</b>	<b>70.731</b>	<b>2,0</b>	<b>69.354</b>	<b>70.731</b>	<b>2,0</b>	
Branded postpaid	('000)	33.230	34.427	34.427	35.341	36.158	36.975	11,3	33.230	36.975	11,3	
Branded prepay	('000)	19.272	19.813	19.813	20.199	20.293	20.519	6,5	19.272	20.519	6,5	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>52.502</b>	<b>54.240</b>	<b>54.240</b>	<b>55.540</b>	<b>56.451</b>	<b>57.494</b>	<b>9,5</b>	<b>52.502</b>	<b>57.494</b>	<b>9,5</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>4,5</b>	<b>16.852</b>	<b>17.215</b>	<b>17.215</b>	<b>17.057</b>	<b>13.237</b>	<b>(21,5)</b>	<b>16.852</b>	<b>13.237</b>	<b>(21,5)</b>	
<b>NET ADDS</b>	('000)	<b>1.970</b>	<b>2.101</b>	<b>8.173</b>	<b>1.142</b>	<b>1.333</b>	<b>1.329</b>	<b>(32,5)</b>	<b>6.072</b>	<b>3.804</b>	<b>(37,4)</b>	
Branded postpaid	('000)	969	1.197	4.097	914	817	817	(15,7)	2.900	2.548	(12,1)	
Branded prepay	('000)	684	541	2.508	386	94	226	(67,0)	1.967	706	(64,1)	
<b>- BRANDED</b>	('000)	<b>1.653</b>	<b>1.738</b>	<b>6.605</b>	<b>1.300</b>	<b>911</b>	<b>1.043</b>	<b>(36,9)</b>	<b>4.867</b>	<b>3.254</b>	<b>(33,1)</b>	
<b>- WHOLESALE</b>	('000)	<b>317</b>	<b>363</b>	<b>1.568</b>	<b>(158)</b>	<b>422</b>	<b>286</b>	<b>(9,8)</b>	<b>1.205</b>	<b>550</b>	<b>(54,4)</b>	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>												
- Branded postpaid	(%)	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,4	(0,1p)	1,5	1,4	(0,1p)	
- Branded prepay	(%)	3,8	3,9	3,9	4,0	3,9	4,3	0,5p	3,9	4,1	0,2p	
<b>TOTAL REVENUES</b>	(USD million)	<b>9.244</b>	<b>10.175</b>	<b>37.294</b>	<b>9.563</b>	<b>10.151</b>	<b>9.939</b>	<b>7,5</b>	<b>27.119</b>	<b>29.653</b>	<b>9,3</b>	
Service revenue	(USD million)	1	6.985	7.115	27.328	7.221	7.329	7.439	6,5	20.213	21.989	8,8
<b>EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>2</b>	<b>2.406</b>	<b>2.502</b>	<b>9.465</b>	<b>2.540</b>	<b>2.899</b>	<b>2.680</b>	<b>11,4</b>	<b>6.963</b>	<b>8.119</b>	<b>16,6</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)												
(EBITDA / total revenue)	(%)	26,0	24,6	25,4	26,6	28,6	27,0	1,0p	25,7	27,4	1,7p	
EBITDA margin (adjusted for special factors)												
(EBITDA / service revenue)	(%)	34,4	35,2	34,6	35,2	39,6	36,0	1,6p	34,4	36,9	2,5p	
<b>BLENDED ARPU</b>												
- Branded postpaid	(USD)	45	45	44	45	44	44	(2,2)	44	44	0	
- Branded prepay	(USD)	38	38	38	38	38	38	0,0	37	38	2,7	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	(%)	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>65</b>	<b>12,1p</b>	<b>58</b>	<b>63</b>	<b>5,0p</b>	
<b>CASH CAPEX</b>	(USD million)	<b>1.867</b>	<b>1.275</b>	<b>6.488</b>	<b>1.534</b>	<b>9.334</b>	<b>1.452</b>	<b>(22,2)</b>	<b>5.213</b>	<b>12.320</b>	<b>n.a.</b>	
<b>CASH CAPEX (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.161</b>	<b>812</b>	<b>4.663</b>	<b>1.498</b>	<b>1.330</b>	<b>1.429</b>	<b>23,1</b>	<b>3.851</b>	<b>4.257</b>	<b>10,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>	(USD million)	<b>3</b>	<b>1.245</b>	<b>1.690</b>	<b>4.802</b>	<b>1.042</b>	<b>1.251</b>	<b>0,5</b>	<b>3.112</b>	<b>3.862</b>	<b>24,1</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 96mn in Q3/16, USD 11mn in Q4/16, USD 5mn in Q1/17, USD (5mn) in Q2/17 and USD 1,945mn (mainly related to reversal of impairment) in Q3/17

3 Adjusted by excluding spectrum purchases of USD 706mn in Q3/16, USD 463mn in Q4/16, USD 36mn in Q1/17, USD 8.004mn in Q2/17 and USD 22mn in Q3/17.

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

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

5 T-Mobile US believes current and future regulatory changes have made the Lifeline program offered by T-Mobile US' wholesale partners uneconomical. T-Mobile US will continue to

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

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

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

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





# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5

## 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	75
Netherlands	76

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## EUROPE

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>1,6</b>	<b>8.458</b>	<b>8.587</b>	<b>1,5</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>2.772</b>	<b>2.848</b>	<b>1,3</b>	<b>8.211</b>	<b>8.316</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>	1	<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>947</b>	<b>1.007</b>	<b>(2,9)</b>	<b>2.936</b>	<b>2.843</b>	<b>(3,2)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	34,2	(1,6p)	34,7	33,1	(1,6p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(591)	(659)	(2.405)	(553)	(557)	(558)	5,6	(1.746)	(1.668)	4,5
Profit (loss) from operations = EBIT	2	446	271	1.461	336	390	449	0,7	1.190	1.175	(1,3)
<b>CASH CAPEX</b>	3	<b>360</b>	<b>411</b>	<b>1.598</b>	<b>473</b>	<b>403</b>	<b>395</b>	<b>9,7</b>	<b>1.187</b>	<b>1.271</b>	<b>7,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>677</b>	<b>519</b>	<b>2.268</b>	<b>416</b>	<b>544</b>	<b>613</b>	<b>(9,5)</b>	<b>1.749</b>	<b>1.572</b>	<b>(10,1)</b>

### FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>1,6</b>	<b>8.458</b>	<b>8.587</b>	<b>1,5</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>2.812</b>	<b>2.900</b>	<b>11.111</b>	<b>2.695</b>	<b>2.772</b>	<b>2.848</b>	<b>1,3</b>	<b>8.211</b>	<b>8.316</b>	<b>1,3</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>913</b>	<b>959</b>	<b>(5,5)</b>	<b>2.879</b>	<b>2.749</b>	<b>(4,5)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	35,0	29,8	32,9	31,5	31,9	32,6	(2,4p)	34,0	32,0	(2,0p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(591)	(843)	(2.589)	(553)	(557)	(558)	5,6	(1.746)	(1.668)	4,5
Profit (loss) from operations = EBIT		424	51	1.184	324	357	400	(5,7)	1.133	1.081	(4,6)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>876</b>	<b>413</b>	<b>2.600</b>	<b>475</b>	<b>403</b>	<b>395</b>	<b>(54,9)</b>	<b>2.187</b>	<b>1.273</b>	<b>(41,8)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>139</b>	<b>481</b>	<b>1.173</b>	<b>402</b>	<b>510</b>	<b>564</b>	<b>n.a.</b>	<b>692</b>	<b>1.476</b>	<b>n.a.</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 22mn in Q3/16, EUR 36mn in Q4/16, EUR 12mn in Q1/17, EUR 33mn in Q2/17 and EUR 49mn in Q3/17.

2 Special factors affecting EBIT: EUR 22mn in Q3/16 (thereof EUR 22mn resulting from EBITDA), 220mn in Q4/16 (thereof 36mn resulting from EBITDA), EUR 12mn in Q1/17 (thereof EUR 12mn resulting from EBITDA), EUR 33mn in Q2/17 (thereof EUR 33mn resulting from EBITDA) and EUR 49mn in Q3/17 (thereof EUR 49mn resulting from EBITDA).

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

## EUROPE

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>1,6</b>	<b>8.458</b>	<b>8.587</b>	<b>1,5</b>
<b>TOTAL REVENUE (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>2.900</b>	<b>2.996</b>	<b>11.454</b>	<b>2.781</b>	<b>2.860</b>	<b>2.945</b>	<b>1,6</b>	<b>8.458</b>	<b>8.587</b>	<b>1,5</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		424	51	1.184	324	357	400	(5,7)	1.133	1.081	(4,6)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(591)	(843)	(2.589)	(553)	(557)	(558)	5,6	(1.746)	(1.668)	4,5
<b>= EBITDA</b>		<b>1.015</b>	<b>894</b>	<b>3.773</b>	<b>877</b>	<b>913</b>	<b>959</b>	<b>(5,5)</b>	<b>2.879</b>	<b>2.749</b>	<b>(4,5)</b>
EBITDA margin	%	35,0	29,8	32,9	31,5	31,9	32,6	(2,4p)	34,0	32,0	(2,0p)
- Special factors affecting EBITDA		(22)	(36)	(93)	(12)	(33)	(49)	n.a.	(57)	(94)	(64,9)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>1.037</b>	<b>930</b>	<b>3.866</b>	<b>889</b>	<b>947</b>	<b>1.007</b>	<b>(2,9)</b>	<b>2.936</b>	<b>2.843</b>	<b>(3,2)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	35,8	31,0	33,8	32,0	33,1	34,2	(1,6p)	34,7	33,1	(1,6p)

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(22)</b>	<b>(36)</b>	<b>(93)</b>	<b>(12)</b>	<b>(33)</b>	<b>(49)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(57)</b>	<b>(94)</b>	<b>(64,9)</b>
- of which personnel		(39)	(21)	(100)	(11)	(13)	(38)	2,6	(79)	(62)	21,5
- of which other		18	(15)	7	0	(21)	(10)	n.a.	22	(31)	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(22)</b>	<b>(220)</b>	<b>(277)</b>	<b>(12)</b>	<b>(33)</b>	<b>(49)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(57)</b>	<b>(94)</b>	<b>(64,9)</b>
- of which personnel		(39)	(21)	(100)	(11)	(13)	(38)	2,6	(79)	(62)	21,5
- of which other		18	(199)	(177)	0	(21)	(10)	n.a.	22	(31)	n.a.

# GREECE

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>745</b>	<b>752</b>	<b>2.883</b>	<b>690</b>	<b>693</b>	<b>740</b>	<b>(0,7)</b>	<b>2.131</b>	<b>2.123</b>	<b>(0,4)</b>
- of which Fixed network		479	503	1.890	471	454	472	(1,5)	1.387	1.398	0,8
- of which Mobile communications		319	307	1.194	274	293	323	1,3	887	889	0,2
<b>EBITDA</b>	<b>1</b>	<b>300</b>	<b>286</b>	<b>1.120</b>	<b>266</b>	<b>273</b>	<b>303</b>	<b>1,0</b>	<b>834</b>	<b>842</b>	<b>1,0</b>
- of which Fixed network		176	172	676	171	166	171	(2,8)	504	508	0,8
- of which Mobile communications		114	100	403	87	100	123	7,9	303	310	2,3
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>40,3</b>	<b>38,0</b>	<b>38,8</b>	<b>38,6</b>	<b>39,4</b>	<b>40,9</b>	<b>0,6p</b>	<b>39,1</b>	<b>39,7</b>	<b>0,6p</b>
- of which Fixed network	%	36,7	34,2	35,8	36,3	36,6	36,2	(0,5p)	36,3	36,3	0,0p
- of which Mobile communications	%	35,7	32,6	33,8	31,8	34,1	38,1	2,4p	34,2	34,9	0,7p
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>94</b>	<b>95</b>	<b>375</b>	<b>102</b>	<b>123</b>	<b>113</b>	<b>20,2</b>	<b>280</b>	<b>339</b>	<b>21,1</b>
- of which Fixed network		62	53	221	64	71	74	19,4	168	209	24,4
- of which Mobile communications		28	37	142	38	51	36	28,6	105	125	19,0
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>206</b>	<b>191</b>	<b>745</b>	<b>164</b>	<b>150</b>	<b>190</b>	<b>(7,8)</b>	<b>554</b>	<b>503</b>	<b>(9,2)</b>
- of which Fixed network		114	119	455	107	95	97	(14,9)	336	299	(11,0)
- of which Mobile communications		86	63	261	49	49	87	1,2	198	185	(6,6)

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 1mn in Q2/16, EUR 17mn in Q3/16, EUR 7mn in Q4/16, EUR 2mn in Q1/17 and EUR 26mn in Q3/17.

# GREECE

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	2.569	2.564	2.564	2.547	2.539	2.536	(1,3)	2.569	2.536	(1,3)
- IP	('000)	437	607	607	759	937	1.046	n.a.	437	1.046	n.a.
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.603	1.633	1.633	1.653	1.680	1.714	6,9	1.603	1.714	6,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	476	497	497	499	501	515	8,2	476	515	8,2
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	43	49	49	56	67	76	76,7	43	76	76,7
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	2.061	2.091	2.091	2.108	2.111	2.111	2,4	2.061	2.111	2,4
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	258	230	944	218	236	264	2,3	714	717	0,4
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>7.666</b>	<b>7.725</b>	<b>7.725</b>	<b>7.733</b>	<b>7.737</b>	<b>7.867</b>	<b>2,6</b>	<b>7.666</b>	<b>7.867</b>	<b>2,6</b>
- contract	('000)	2.225	2.218	2.218	2.226	2.224	2.222	(0,1)	2.225	2.222	(0,1)
- prepaid	('000)	5.442	5.507	5.507	5.507	5.513	5.645	3,7	5.442	5.645	3,7
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>326</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>130</b>	<b>n.a.</b>	<b>267</b>	<b>142</b>	<b>(46,8)</b>
- contract	('000)	(2)	(6)	(31)	8	(2)	(2)	0,0	(25)	4	n.a.
- prepaid	('000)	58	65	357	0	6	132	n.a.	292	138	(52,7)
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0p</b>	<b>1,7</b>	<b>2,0</b>	<b>0,3p</b>
- contract	(%)	1,3	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4	0,1p	1,4	1,3	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>(30,0)</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	61	63	63	73	69	53	(13,1)	63	65	3,2
- prepaid	€	2	2	2	4	3	2	0,0	2	3	50,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>(28,2)</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>(7,9)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>(9,1)</b>
- contract	€	27	24	25	23	25	28	3,7	25	26	4,0
- prepaid	€	5	4	4	4	4	4	(20,0)	4	4	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>6p</b>	<b>30</b>	<b>35</b>	<b>5p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>278</b>	<b>273</b>	<b>276</b>	<b>263</b>	<b>276</b>	<b>280</b>	<b>0,7</b>	<b>277</b>	<b>273</b>	<b>(1,4)</b>
- contract	(min)	451	441	442	421	441	443	(1,8)	442	435	(1,6)

<sup>1</sup> The Q1/17 numbers are adjusted for 137k re-classifications due to technical problems.

# ROMANIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>240</b>	<b>(0,8)</b>	<b>718</b>	<b>706</b>	<b>(1,7)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>240</b>	<b>(0,8)</b>	<b>718</b>	<b>706</b>	<b>(1,7)</b>
- Fixed network		136	159	557	127	133	131	(3,7)	398	391	(1,8)
- Mobile communications		107	108	428	104	103	109	1,9	320	315	(1,6)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>242</b>	<b>267</b>	<b>985</b>	<b>230</b>	<b>236</b>	<b>240</b>	<b>(0,8)</b>	<b>718</b>	<b>706</b>	<b>(1,7)</b>
- of which Consumer		152	152	608	144	144	141	(7,2)	456	431	(5,5)
- of which Business		54	81	240	49	41	50	(7,4)	159	146	(8,2)
<b>EBITDA</b>	1	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>175</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>(18,9)</b>	<b>129</b>	<b>119</b>	<b>(7,8)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>21,9</b>	<b>17,2</b>	<b>17,8</b>	<b>16,1</b>	<b>16,5</b>	<b>17,9</b>	<b>(4,0p)</b>	<b>18,0</b>	<b>16,9</b>	<b>(1,1p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>30</b>	<b>24</b>	<b>117</b>	<b>48</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>23,3</b>	<b>93</b>	<b>122</b>	<b>31,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>23</b>	<b>22</b>	<b>58</b>	<b>(11)</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>(73,9)</b>	<b>36</b>	<b>(3)</b>	<b>n.a.</b>

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

# ROMANIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.998	1.969	1.969	1.937	1.922	1.894	(5,2)	1.998	1.894	(5,2)
- IP	('000)	467	493	493	520	562	597	27,8	467	597	27,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.198	1.194	1.194	1.186	1.191	1.187	(0,9)	1.198	1.187	(0,9)
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	1.461	1.464	1.464	1.457	1.471	1.473	0,8	1.461	1.473	0,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	83	80	326	78	80	86	3,6	245	243	(0,8)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.869</b>	<b>5.722</b>	<b>5.722</b>	<b>5.428</b>	<b>5.278</b>	<b>5.231</b>	<b>(10,9)</b>	<b>5.869</b>	<b>5.231</b>	<b>(10,9)</b>
- contract	('000)	1.966	2.007	2.007	2.024	2.047	2.097	6,7	1.966	2.097	6,7
- prepaid	('000)	3.903	3.715	3.715	3.403	3.231	3.133	(19,7)	3.903	3.133	(19,7)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(40)</b>	<b>(147)</b>	<b>(270)</b>	<b>(294)</b>	<b>(149)</b>	<b>(48)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(123)</b>	<b>(491)</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	10	41	114	17	23	50	n.a.	73	90	23,3
- prepaid	('000)	(50)	(188)	(384)	(312)	(172)	(98)	(96,0)	(196)	(582)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>	<b>0,1p</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>0,3p</b>
- contract	(%)	1,5	1,6	1,6	1,8	1,4	1,2	(0,3p)	1,6	1,4	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>100,0</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>50,0</b>
- contract	€	27	34	35	27	58	51	88,9	36	45	25,0
- prepaid	€	1	1	1	1	0	(1)	n.a.	1	0	(100,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>(95,5)</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>(50,0)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	9	9	9	8	9	9	0,0	9	9	0,0
- prepaid	€	3	2	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>8p</b>	<b>30</b>	<b>34</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>281</b>	<b>284</b>	<b>290</b>	<b>286</b>	<b>293</b>	<b>305</b>	<b>8,5</b>	<b>292</b>	<b>295</b>	<b>1,0</b>
- contract	(min)	409	415	421	402	401	410	0,2	423	404	(4,5)



# HUNGARY

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>463</b>	<b>11,6</b>	<b>1.226</b>	<b>1.332</b>	<b>8,6</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>463</b>	<b>11,6</b>	<b>1.226</b>	<b>1.332</b>	<b>8,6</b>
- Fixed network		187	217	787	198	222	211	12,8	570	632	10,9
- Mobile communications		227	229	885	217	232	252	11,0	656	700	6,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>415</b>	<b>447</b>	<b>1.673</b>	<b>415</b>	<b>454</b>	<b>463</b>	<b>11,6</b>	<b>1.226</b>	<b>1.332</b>	<b>8,6</b>
- of which Consumer		238	247	948	239	248	263	10,5	700	750	7,1
- of which Business		138	166	577	143	170	157	13,8	411	470	14,4
<b>EBITDA</b>	1	<b>145</b>	<b>124</b>	<b>539</b>	<b>109</b>	<b>141</b>	<b>168</b>	<b>15,9</b>	<b>415</b>	<b>418</b>	<b>0,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>34,9</b>	<b>27,7</b>	<b>32,2</b>	<b>26,3</b>	<b>31,1</b>	<b>36,3</b>	<b>1,4p</b>	<b>33,8</b>	<b>31,4</b>	<b>(2,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>61</b>	<b>81</b>	<b>279</b>	<b>69</b>	<b>58</b>	<b>50</b>	<b>(18,0)</b>	<b>198</b>	<b>177</b>	<b>(10,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>84</b>	<b>43</b>	<b>260</b>	<b>40</b>	<b>83</b>	<b>118</b>	<b>40,5</b>	<b>217</b>	<b>241</b>	<b>11,1</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/16, EUR 2mn in Q1/17, EUR 2mn in Q2/17 and EUR 2mn in Q3/17.

# HUNGARY

## OPERATIONALS<sup>1</sup>

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.650	1.629	1.629	1.630	1.637	1.634	(1,0)	1.650	1.634	(1,0)
- IP	('000)	1.506	1.583	1.583	1.587	1.597	1.597	6,0	1.506	1.597	6,0
Broadband Access Lines Retail	('000)	1.014	1.011	1.011	1.026	1.047	1.059	4,4	1.014	1.059	4,4
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	979	969	969	985	1.006	1.016	3,8	979	1.016	3,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	15	14	14	13	13	13	(13,3)	15	13	(13,3)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	8	7	7	6	6	4	(50,0)	8	4	(50,0)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	12	12	12	11	20	20	66,7	12	20	66,7
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	179	177	706	175	180	191	6,7	529	547	3,4
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>5.301</b>	<b>5.332</b>	<b>5.332</b>	<b>5.304</b>	<b>5.390</b>	<b>5.401</b>	<b>1,9</b>	<b>5.301</b>	<b>5.401</b>	<b>1,9</b>
- contract	('000)	3.122	3.155	3.155	3.188	3.327	3.382	8,3	3.122	3.382	8,3
- prepaid	('000)	2.179	2.177	2.177	2.116	2.063	2.019	(7,3)	2.179	2.019	(7,3)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(43)</b>	<b>31</b>	<b>(172)</b>	<b>(28)</b>	<b>86</b>	<b>11</b>	<b>n.a.</b>	<b>(203)</b>	<b>69</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	12	33	52	33	139	55	n.a.	19	228	n.a.
- prepaid	('000)	(55)	(2)	(224)	(61)	(53)	(45)	18,2	(222)	(159)	28,4
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	(0,1p)	0,9	0,7	(0,2p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>(33,3)</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>(31,6)</b>
- contract	€	44	46	44	44	18	25	(43,2)	43	23	(46,5)
- prepaid	€	5	6	5	5	3	2	(60,0)	5	3	(40,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>57</b>	<b>64</b>	<b>59</b>	<b>68</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>(26,3)</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>(12,5)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>9,1</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	16	16	16	16	16	17	6,3	16	16	0,0
- prepaid	€	4	4	4	3	4	3	(25,0)	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>6p</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>199</b>	<b>200</b>	<b>197</b>	<b>201</b>	<b>212</b>	<b>209</b>	<b>5,0</b>	<b>195</b>	<b>207</b>	<b>6,2</b>
- contract	(min)	298	304	300	300	307	298	0,0	298	302	1,3

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

# POLAND

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

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>376</b>	<b>0,8</b>	<b>1.094</b>	<b>1.117</b>	<b>2,1</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>376</b>	<b>0,8</b>	<b>1.094</b>	<b>1.117</b>	<b>2,1</b>
- Fixed network		25	25	99	25	25	27	8,0	74	77	4,1
- Mobile communications		347	368	1.388	339	352	349	0,6	1.020	1.040	2,0
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>373</b>	<b>394</b>	<b>1.488</b>	<b>364</b>	<b>378</b>	<b>376</b>	<b>0,8</b>	<b>1.094</b>	<b>1.117</b>	<b>2,1</b>
- of which Consumer		201	217	812	206	207	208	3,5	595	621	4,4
- of which Business		129	138	516	122	129	124	(3,9)	378	375	(0,8)
<b>EBITDA</b>	2	<b>125</b>	<b>136</b>	<b>482</b>	<b>100</b>	<b>125</b>	<b>88</b>	<b>(29,6)</b>	<b>345</b>	<b>313</b>	<b>(9,3)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>33,5</b>	<b>34,5</b>	<b>32,4</b>	<b>27,5</b>	<b>33,1</b>	<b>23,4</b>	<b>(10,1p)</b>	<b>31,5</b>	<b>28,0</b>	<b>(3,5p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>493</b>	<b>70</b>	<b>1.143</b>	<b>76</b>	<b>34</b>	<b>45</b>	<b>(90,9)</b>	<b>1.073</b>	<b>155</b>	<b>(85,6)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(368)</b>	<b>66</b>	<b>(661)</b>	<b>24</b>	<b>91</b>	<b>43</b>	<b>n.a.</b>	<b>(728)</b>	<b>158</b>	<b>n.a.</b>

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

# POLAND

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

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	20	20	20	33	31	29	45,0	20	29	45,0
- IP	('000)	2	2	2	2	1	1	(50,0)	2	1	(50,0)
Broadband Access Lines Retail	('000)	10	10	10	20	18	17	70,0	10	17	70,0
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	5	5	5	0	0	0	(100,0)	5	0	(100,0)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	235	246	945	217	227	224	(4,7)	699	669	(4,3)
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>11.221</b>	<b>10.634</b>	<b>10.634</b>	<b>10.229</b>	<b>10.251</b>	<b>10.297</b>	<b>(8,2)</b>	<b>11.221</b>	<b>10.297</b>	<b>(8,2)</b>
- contract	('000)	6.541	6.612	6.612	6.696	6.741	6.797	3,9	6.541	6.797	3,9
- prepaid	('000)	4.680	4.022	4.022	3.533	3.510	3.500	(25,2)	4.680	3.500	(25,2)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(414)</b>	<b>(587)</b>	<b>(1.422)</b>	<b>(405)</b>	<b>21</b>	<b>46</b>	<b>n.a.</b>	<b>(835)</b>	<b>(337)</b>	<b>59,6</b>
- contract	('000)	25	70	43	84	45	56	n.a.	(28)	186	n.a.
- prepaid	('000)	(440)	(657)	(1.465)	(489)	(24)	(10)	97,7	(807)	(523)	35,2
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>(1,4p)</b>	<b>3,3</b>	<b>2,3</b>	<b>(1,0p)</b>
- contract	(%)	1,2	1,4	1,2	1,3	1,1	1,0	(0,2p)	1,1	1,1	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>(16,7)</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>(16,7)</b>
- contract	€	16	15	21	12	3	9	(43,8)	24	8	(66,7)
- prepaid	€	1	4	2	2	2	2	n.a.	1	2	100,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>(1)</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>(3)</b>	<b>(5)</b>	<b>(6)</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>(5)</b>	<b>n.a.</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>7</b>	<b>8</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	11	10	10	10	9	(10,0)	10	10	0,0
- prepaid	€	2	2	2	2	3	3	50,0	2	3	50,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>48</b>	<b>6p</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>6p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>215</b>	<b>232</b>	<b>216</b>	<b>246</b>	<b>248</b>	<b>258</b>	<b>20,0</b>	<b>211</b>	<b>251</b>	<b>19,0</b>
- contract	(min)	327	338	331	340	330	340	4,0	329	336	2,1

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

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

# CZECH REPUBLIC

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>255</b>	<b>6,7</b>	<b>701</b>	<b>740</b>	<b>5,6</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>255</b>	<b>6,7</b>	<b>701</b>	<b>740</b>	<b>5,6</b>
- Fixed network		52	66	220	54	59	61	17,3	155	174	12,3
- Mobile communications		187	192	739	182	189	195	4,3	547	566	3,5
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>239</b>	<b>258</b>	<b>959</b>	<b>237</b>	<b>248</b>	<b>255</b>	<b>6,7</b>	<b>701</b>	<b>740</b>	<b>5,6</b>
- of which Consumer		120	124	474	117	121	127	5,8	350	366	4,6
- of which Business		106	119	433	104	111	112	5,7	314	327	4,1
<b>EBITDA</b>	1	<b>103</b>	<b>98</b>	<b>400</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>101</b>	<b>(1,9)</b>	<b>302</b>	<b>301</b>	<b>(0,3)</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>43,1</b>	<b>38,0</b>	<b>41,7</b>	<b>42,2</b>	<b>40,3</b>	<b>39,6</b>	<b>(3,5p)</b>	<b>43,1</b>	<b>40,7</b>	<b>(2,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>51</b>	<b>26</b>	<b>160</b>	<b>37</b>	<b>28</b>	<b>25</b>	<b>(51,0)</b>	<b>135</b>	<b>89</b>	<b>(34,1)</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>52</b>	<b>72</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>72</b>	<b>76</b>	<b>46,2</b>	<b>167</b>	<b>212</b>	<b>26,9</b>

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

# CZECH REPUBLIC OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	147	140	140	143	146	153	4,1	147	153	4,1
- IP	('000)	132	126	126	130	133	141	6,8	132	141	6,8
Broadband Access Lines Retail	('000)	130	132	132	133	133	133	2,3	130	133	2,3
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	16	12	12	15	19	25	56,3	16	25	56,3
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	6	6	6	6	6	6	0,0	6	6	0,0
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	173	171	678	169	177	183	5,8	508	529	4,1
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>6.002</b>	<b>6.049</b>	<b>6.049</b>	<b>6.097</b>	<b>6.155</b>	<b>6.176</b>	<b>2,9</b>	<b>6.002</b>	<b>6.176</b>	<b>2,9</b>
- contract	('000)	3.646	3.687	3.687	3.736	3.790	3.819	4,7	3.646	3.819	4,7
- prepaid	('000)	2.356	2.362	2.362	2.361	2.365	2.358	0,1	2.356	2.358	0,1
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>(5)</b>	<b>46</b>	<b>30</b>	<b>48</b>	<b>58</b>	<b>21</b>	<b>n.a.</b>	<b>(16)</b>	<b>128</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	23	40	90	49	55	29	26,1	50	132	n.a.
- prepaid	('000)	(29)	6	(60)	(1)	4	(8)	72,4	(66)	(4)	93,9
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>
- contract	(%)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,1p	0,5	0,5	0,0p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>16,7</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>10,0</b>
- contract	€	48	58	52	49	55	54	12,5	50	52	4,0
- prepaid	€	3	5	4	2	2	1	(66,7)	3	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>40,0</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>42,9</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>0,0</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11,1</b>
- contract	€	14	13	13	13	13	14	0,0	13	13	0,0
- prepaid	€	4	4	3	3	4	4	0,0	3	4	33,3
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>1p</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>2p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>152</b>	<b>158</b>	<b>157</b>	<b>158</b>	<b>159</b>	<b>155</b>	<b>2,0</b>	<b>156</b>	<b>157</b>	<b>0,6</b>
- contract	(min)	222	230	231	230	230	221	(0,5)	231	227	(1,7)

# CROATIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>259</b>	<b>8,8</b>	<b>688</b>	<b>714</b>	<b>3,8</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>259</b>	<b>8,8</b>	<b>688</b>	<b>714</b>	<b>3,8</b>
- Fixed network		135	144	551	133	134	144	6,7	406	412	1,5
- Mobile communications		102	93	374	90	97	114	11,8	281	301	7,1
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>238</b>	<b>237</b>	<b>925</b>	<b>224</b>	<b>231</b>	<b>259</b>	<b>8,8</b>	<b>688</b>	<b>714</b>	<b>3,8</b>
- of which Consumer		125	126	488	120	124	125	0,0	362	369	1,9
- of which Business		67	88	297	70	73	81	20,9	209	224	7,2
<b>EBITDA</b>	1	<b>103</b>	<b>94</b>	<b>374</b>	<b>84</b>	<b>96</b>	<b>108</b>	<b>4,9</b>	<b>280</b>	<b>288</b>	<b>2,9</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>43,3</b>	<b>39,7</b>	<b>40,4</b>	<b>37,5</b>	<b>41,6</b>	<b>41,7</b>	<b>(1,6p)</b>	<b>40,7</b>	<b>40,3</b>	<b>(0,4p)</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>35</b>	<b>28</b>	<b>155</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>42,9</b>	<b>127</b>	<b>132</b>	<b>3,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>68</b>	<b>66</b>	<b>219</b>	<b>50</b>	<b>48</b>	<b>58</b>	<b>(14,7)</b>	<b>153</b>	<b>156</b>	<b>2,0</b>

1 Special factors affecting EBITDA: EUR 3mn in Q4/16, EUR 4mn in Q1/17, EUR 2mn in Q2/17 and EUR 7mn in Q3/17.

# CROATIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	1.004	1.001	1.001	992	986	974	(3,0)	1.004	974	(3,0)
- IP	('000)	1.004	1.000	1.000	991	985	974	(3,0)	1.004	974	(3,0)
Broadband Access Lines Retail	('000)	642	649	649	653	655	654	1,9	642	654	1,9
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	394	401	401	408	411	413	4,8	394	413	4,8
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	25	21	21	17	15	13	(48,0)	25	13	(48,0)
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	151	148	148	144	140	135	(10,6)	151	135	(10,6)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	104	113	113	124	127	123	18,3	104	123	18,3
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	83	71	292	69	75	91	9,6	222	235	5,9
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.332</b>	<b>2.234</b>	<b>2.234</b>	<b>2.210</b>	<b>2.237</b>	<b>2.297</b>	<b>(1,5)</b>	<b>2.332</b>	<b>2.297</b>	<b>(1,5)</b>
- contract	('000)	1.130	1.159	1.159	1.165	1.206	1.222	8,1	1.130	1.222	8,1
- prepaid	('000)	1.202	1.075	1.075	1.045	1.030	1.075	(10,6)	1.202	1.075	(10,6)
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>86</b>	<b>(98)</b>	<b>2</b>	<b>(24)</b>	<b>27</b>	<b>60</b>	<b>(30,2)</b>	<b>99</b>	<b>63</b>	<b>(36,4)</b>
- contract	('000)	2	29	40	6	41	16	n.a.	11	63	n.a.
- prepaid	('000)	84	(127)	(38)	(30)	(15)	44	(47,6)	89	(1)	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>(0,3p)</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	0,9	(0,2p)	1,1	1,0	(0,1p)
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>11</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>18,2</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>33,3</b>
- contract	€	64	56	56	66	49	57	(10,9)	55	57	3,6
- prepaid	€	2	2	2	2	2	2	0,0	2	2	0,0
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>56</b>	<b>53</b>	<b>51</b>	<b>54</b>	<b>0,0</b>	<b>57</b>	<b>52</b>	<b>(8,8)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>8,3</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>9,1</b>
- contract	€	18	15	16	15	16	20	11,1	16	17	6,3
- prepaid	€	6	5	6	5	6	6	0,0	6	6	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>57</b>	<b>8p</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>4p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>208</b>	<b>207</b>	<b>206</b>	<b>209</b>	<b>219</b>	<b>221</b>	<b>6,3</b>	<b>206</b>	<b>216</b>	<b>4,9</b>
- contract	(min)	282	276	276	270	282	282	0,0	276	278	0,7



# SLOVAKIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>186</b>	<b>(2,6)</b>	<b>564</b>	<b>554</b>	<b>(1,8)</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>186</b>	<b>(2,6)</b>	<b>564</b>	<b>554</b>	<b>(1,8)</b>
- Fixed network		98	108	398	90	94	93	(5,1)	289	277	(4,2)
- Mobile communications		93	93	368	93	92	93	0,0	275	277	0,7
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>191</b>	<b>202</b>	<b>766</b>	<b>183</b>	<b>185</b>	<b>186</b>	<b>(2,6)</b>	<b>564</b>	<b>554</b>	<b>(1,8)</b>
- of which Consumer		120	122	480	98	99	101	(15,8)	358	299	(16,5)
- of which Business		45	59	195	69	70	69	53,3	136	208	52,9
<b>EBITDA</b>	1	<b>83</b>	<b>62</b>	<b>302</b>	<b>77</b>	<b>81</b>	<b>86</b>	<b>3,6</b>	<b>240</b>	<b>244</b>	<b>1,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>43,5</b>	<b>30,7</b>	<b>39,4</b>	<b>42,1</b>	<b>43,8</b>	<b>46,2</b>	<b>2,7p</b>	<b>42,6</b>	<b>44,0</b>	<b>1,4p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>20</b>	<b>25</b>	<b>119</b>	<b>37</b>	<b>32</b>	<b>26</b>	<b>30,0</b>	<b>93</b>	<b>95</b>	<b>2,2</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>59</b>	<b>37</b>	<b>183</b>	<b>40</b>	<b>49</b>	<b>60</b>	<b>1,7</b>	<b>147</b>	<b>149</b>	<b>1,4</b>

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

# SLOVAKIA OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>											
Fixed network Access Lines	('000)	847	850	850	854	855	855	0,9	847	855	0,9
- IP	('000)	847	850	850	854	855	855	0,9	847	855	0,9
Broadband Access Lines Retail	('000)	496	509	509	523	532	541	9,1	496	541	9,1
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	517	538	538	564	574	581	12,4	517	581	12,4
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	16	15	15	15	14	14	(12,5)	16	14	(12,5)
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	113	113	113	111	109	107	(5,3)	113	107	(5,3)
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	83	82	327	83	82	85	2,4	245	250	2,0
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>2.226</b>	<b>2.225</b>	<b>2.225</b>	<b>2.230</b>	<b>2.235</b>	<b>2.245</b>	<b>0,9</b>	<b>2.226</b>	<b>2.245</b>	<b>0,9</b>
- contract	('000)	1.467	1.478	1.478	1.398	1.410	1.428	(2,7)	1.467	1.428	(2,7)
- prepaid	('000)	759	747	747	832	825	817	7,6	759	817	7,6
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>0</b>	<b>(1)</b>	<b>(10)</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>n.a.</b>	<b>(9)</b>	<b>20</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	4	11	24	(80)	12	18	n.a.	13	(50)	n.a.
- prepaid	('000)	(4)	(12)	(35)	85	(7)	(8)	(100,0)	(22)	70	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,1p)</b>
- contract	(%)	0,8	1,0	0,9	2,8	0,7	0,7	(0,1p)	0,8	1,4	0,6p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>46</b>	<b>66</b>	<b>51</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>42</b>	<b>(8,7)</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>(4,3)</b>
- contract	€	90	113	95	98	86	81	(10,0)	87	89	2,3
- prepaid	€	3	3	3	2	3	2	(33,3)	3	2	(33,3)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>118</b>	<b>174</b>	<b>143</b>	<b>133</b>	<b>114</b>	<b>114</b>	<b>(3,4)</b>	<b>127</b>	<b>121</b>	<b>(4,7)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>8,3</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0,0</b>
- contract	€	17	17	17	17	18	18	5,9	17	18	5,9
- prepaid	€	3	3	3	3	3	3	0,0	3	3	0,0
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>3p</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>3p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>1</b>	<b>180</b>	<b>175</b>	<b>178</b>	<b>179</b>	<b>171</b>	<b>0,0</b>	<b>174</b>	<b>176</b>	<b>1,1</b>
- contract	(min)	1	236	242	243	251	240	1,7	241	245	1,7

1 The Q1/17 numbers are retrospectively adjusted due to technical problems.

# AUSTRIA

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>219</b>	<b>220</b>	<b>855</b>	<b>228</b>	<b>215</b>	<b>222</b>	<b>1,4</b>	<b>635</b>	<b>665</b>	<b>4,7</b>
- of which Consumer		158	163	630	161	151	155	(1,9)	467	467	0,0
- of which Business		47	50	184	39	39	40	(14,9)	134	118	(11,9)
<b>EBITDA</b>	1	<b>79</b>	<b>41</b>	<b>258</b>	<b>89</b>	<b>69</b>	<b>73</b>	<b>(7,6)</b>	<b>217</b>	<b>231</b>	<b>6,5</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>36,1</b>	<b>18,6</b>	<b>30,2</b>	<b>39,0</b>	<b>32,1</b>	<b>32,9</b>	<b>(3,2p)</b>	<b>34,2</b>	<b>34,7</b>	<b>0,5p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>32</b>	<b>43</b>	<b>139</b>	<b>45</b>	<b>30</b>	<b>34</b>	<b>6,3</b>	<b>96</b>	<b>109</b>	<b>13,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>47</b>	<b>(2)</b>	<b>119</b>	<b>44</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	<b>(17,0)</b>	<b>121</b>	<b>122</b>	<b>0,8</b>

## OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>											
Service revenue	(€)	189	186	732	200	185	196	3,7	546	582	6,6
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>4.365</b>	<b>4.594</b>	<b>4.594</b>	<b>4.713</b>	<b>4.984</b>	<b>5.201</b>	<b>19,2</b>	<b>4.365</b>	<b>5.201</b>	<b>19,2</b>
- contract	('000)	3.120	3.175	3.175	3.195	3.240	3.271	4,8	3.120	3.271	4,8
- prepaid	('000)	1.244	1.418	1.418	1.518	1.744	1.930	55,1	1.244	1.930	55,1
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>90</b>	<b>229</b>	<b>386</b>	<b>102</b>	<b>271</b>	<b>217</b>	<b>n.a.</b>	<b>157</b>	<b>590</b>	<b>n.a.</b>
- contract	('000)	64	55	216	2	46	30	(53,1)	161	78	(51,6)
- prepaid	('000)	26	174	169	100	226	187	n.a.	(5)	513	n.a.
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>	<b>(0,1p)</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>	<b>(0,3p)</b>
- contract	(%)	2,7	2,2	2,4	2,7	2,5	3,0	0,3p	2,5	2,7	0,2p
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>25</b>	<b>35</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>(32,0)</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>(24,0)</b>
- contract	€	33	71	42	33	36	32	(3,0)	33	34	3,0
- prepaid	€	3	2	3	3	2	1	(66,7)	4	2	(50,0)
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>113</b>	<b>156</b>	<b>122</b>	<b>113</b>	<b>128</b>	<b>123</b>	<b>8,8</b>	<b>108</b>	<b>121</b>	<b>12,0</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>(13,3)</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>(7,1)</b>
- contract	€	19	18	18	20	18	19	0,0	18	19	5,6
- prepaid	€	4	4	4	3	3	3	(25,0)	4	3	(25,0)
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>4p</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>1p</b>
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>179</b>	<b>181</b>	<b>186</b>	<b>174</b>	<b>166</b>	<b>161</b>	<b>(10,1)</b>	<b>188</b>	<b>167</b>	<b>(11,2)</b>
- contract	(min)	203	211	214	205	199	190	(6,4)	215	198	(7,9)

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



# 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	75
Netherlands	76

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

# SYSTEMS SOLUTIONS

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

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>2,0</b>	<b>5.252</b>	<b>5.099</b>	<b>(2,9)</b>
International Revenue		487	499	2.143	482	477	455	(6,6)	1.644	1.413	(14,1)
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>1.349</b>	<b>1.352</b>	<b>0,2</b>	<b>4.296</b>	<b>4.069</b>	<b>(5,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>136</b>	<b>131</b>	<b>(5,8)</b>	<b>446</b>	<b>362</b>	<b>(18,8)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	7,7	(0,6)	8,5	7,1	(1,4p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(102)	(110)	(404)	(98)	(95)	(93)	8,8	(293)	(286)	(2,4)
Profit (loss) from operations = EBIT		37	(26)	126	(2)	41	38	2,7	152	76	(50,0)
<b>EBIT MARGIN</b>	%	<b>2,2</b>	<b>(1,5)</b>	<b>1,8</b>	<b>(0,1)</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0p</b>	<b>2,9</b>	<b>1,5</b>	<b>(1,4p)</b>
<b>CASH CAPEX</b>		<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>87</b>	<b>2,4</b>	<b>259</b>	<b>264</b>	<b>1,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>54</b>	<b>(59)</b>	<b>128</b>	<b>10</b>	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>(18,5)</b>	<b>187</b>	<b>98</b>	<b>(47,6)</b>
<b>ORDER ENTRY</b>		<b>1.303</b>	<b>2.495</b>	<b>6.851</b>	<b>1.274</b>	<b>1.295</b>	<b>1.366</b>	<b>4,9</b>	<b>4.356</b>	<b>3.936</b>	<b>(9,6)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>2,0</b>	<b>5.252</b>	<b>5.099</b>	<b>(2,9)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>1.349</b>	<b>1.382</b>	<b>5.678</b>	<b>1.369</b>	<b>1.349</b>	<b>1.352</b>	<b>0,2</b>	<b>4.296</b>	<b>4.069</b>	<b>(5,3)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>97</b>	<b>56</b>	<b>(35,6)</b>	<b>268</b>	<b>214</b>	<b>(20,1)</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	5,2	0,6	4,0	3,6	5,7	3,3	(1,9p)	5,1	4,2	(0,9p)
Depreciation, amortization and impairment losses	2	(118)	(119)	(428)	(98)	(97)	(1.338)	n.a.	(309)	(1.533)	n.a.
Profit (loss) from operations = EBIT	2	(31)	(108)	(150)	(37)	0	(1.282)	n.a.	(41)	(1.319)	n.a.
<b>CASH CAPEX</b>		<b>85</b>	<b>143</b>	<b>402</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>87</b>	<b>2,4</b>	<b>259</b>	<b>264</b>	<b>1,9</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>2</b>	<b>(132)</b>	<b>(124)</b>	<b>(25)</b>	<b>6</b>	<b>(31)</b>	<b>n.a.</b>	<b>9</b>	<b>(50)</b>	<b>n.a.</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

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>1.674</b>	<b>1.741</b>	<b>6.993</b>	<b>1.704</b>	<b>1.688</b>	<b>1.707</b>	<b>2,0</b>	<b>5.252</b>	<b>5.099</b>	<b>(2,9)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT	1	(31)	(108)	(150)	(37)	0	(1.282)	n.a.	(41)	(1.319)	n.a.
- Depreciation, amortization and impairment losses	1	(118)	(119)	(428)	(98)	(97)	(1.338)	n.a.	(309)	(1.533)	n.a.
<b>= EBITDA</b>		<b>87</b>	<b>11</b>	<b>278</b>	<b>61</b>	<b>97</b>	<b>56</b>	<b>(35,6)</b>	<b>268</b>	<b>214</b>	<b>(20,1)</b>
EBITDA margin	%	5,2	0,6	4,0	3,6	5,7	3,3	(1,9p)	5,1	4,2	(0,9p)
- Special factors affecting EBITDA		(52)	(73)	(252)	(35)	(39)	(74)	(42,3)	(178)	(148)	16,9
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>139</b>	<b>84</b>	<b>530</b>	<b>96</b>	<b>136</b>	<b>131</b>	<b>(5,8)</b>	<b>446</b>	<b>362</b>	<b>(18,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	8,3	4,8	7,6	5,6	8,1	7,7	(0,6p)	8,5	7,1	(1,4p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(52)</b>	<b>(73)</b>	<b>(252)</b>	<b>(35)</b>	<b>(39)</b>	<b>(74)</b>	<b>(42,3)</b>	<b>(178)</b>	<b>(148)</b>	<b>16,9</b>
- of which personnel		(25)	(37)	(136)	(14)	(18)	(54)	n.a.	(99)	(86)	13,1
- of which other		(27)	(36)	(116)	(21)	(21)	(20)	25,9	(80)	(62)	22,5
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	1	<b>(67)</b>	<b>(82)</b>	<b>(276)</b>	<b>(35)</b>	<b>(42)</b>	<b>(1.319)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(194)</b>	<b>(1.396)</b>	<b>n.a.</b>
- of which personnel		(25)	(37)	(136)	(14)	(18)	(54)	n.a.	(99)	(86)	13,1
- of which other	1	(43)	(45)	(140)	(21)	(23)	(1.265)	n.a.	(96)	(1.309)	n.a.

1 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	75
Netherlands	76

## GHS

Financials	80
EBITDA reconciliation	81

## GLOSSARY

	83
--	----

## GROUP DEVELOPMENT FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>545</b>	<b>(7,3)</b>	<b>1.736</b>	<b>1.702</b>	<b>(2,0)</b>
Netherlands		332	356	1.331	341	345	327	(1,5)	975	1.014	4,0
DFMG		221	218	876	217	213	217	(1,8)	658	647	(1,7)
Other		35	36	140	37	4	1	(97,1)	103	41	(60,2)
<b>EBITDA</b>		<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>236</b>	<b>220</b>	<b>(12,4)</b>	<b>730</b>	<b>695</b>	<b>(4,8)</b>
Netherlands		91	77	358	110	119	98	7,7	281	328	16,7
DFMG		156	133	563	124	126	126	(19,2)	431	376	(12,8)
Other		4	3	22	4	(9)	(4)	n.a.	18	(9)	n.a.
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	40,4	(2,3p)	42,1	40,8	(1,3p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(85)	(83)	(345)	(71)	(71)	(72)	15,3	(262)	(215)	17,9
Profit (loss) from operations = EBIT		167	130	598	167	165	148	(11,4)	469	480	2,3
<b>CASH CAPEX</b>		<b>69</b>	<b>69</b>	<b>247</b>	<b>81</b>	<b>57</b>	<b>76</b>	<b>10,1</b>	<b>179</b>	<b>215</b>	<b>20,1</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>182</b>	<b>144</b>	<b>696</b>	<b>157</b>	<b>179</b>	<b>144</b>	<b>(20,9)</b>	<b>551</b>	<b>480</b>	<b>(12,9)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>545</b>	<b>(7,3)</b>	<b>1.736</b>	<b>1.702</b>	<b>(2,0)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>433</b>	<b>458</b>	<b>1.744</b>	<b>444</b>	<b>415</b>	<b>394</b>	<b>(9,0)</b>	<b>1.286</b>	<b>1.252</b>	<b>(2,6)</b>
<b>EBITDA</b>	1, 2, 3	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>460</b>	<b>415</b>	<b>73,6</b>	<b>3.274</b>	<b>1.632</b>	<b>(50,2)</b>
Depreciation, amortization and impairment losses		(85)	(498)	(760)	(71)	(71)	(72)	15,3	(262)	(215)	17,9
Profit (loss) from operations = EBIT		154	(281)	2.730	686	388	343	n.a.	3.012	1.417	(53,0)
<b>CASH CAPEX</b>		<b>69</b>	<b>69</b>	<b>271</b>	<b>81</b>	<b>57</b>	<b>76</b>	<b>10,1</b>	<b>202</b>	<b>215</b>	<b>6,4</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>170</b>	<b>148</b>	<b>3.219</b>	<b>677</b>	<b>403</b>	<b>339</b>	<b>99,4</b>	<b>3.072</b>	<b>1.417</b>	<b>(53,9)</b>

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

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

3 Q3/17: Income from the settlement with BT.

## GROUP DEVELOPMENT EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>588</b>	<b>610</b>	<b>2.347</b>	<b>595</b>	<b>562</b>	<b>545</b>	<b>(7,3)</b>	<b>1.736</b>	<b>1.702</b>	<b>(2,0)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT	1, 2, 3	154	(281)	2.730	686	388	343	n.a.	3.012	1.417	(53,0)
- Depreciation, amortization and impairment losses		(85)	(498)	(760)	(71)	(71)	(72)	15,3	(262)	(215)	17,9
<b>= EBITDA</b>	<b>1, 2, 3</b>	<b>239</b>	<b>217</b>	<b>3.490</b>	<b>758</b>	<b>460</b>	<b>415</b>	<b>73,6</b>	<b>3.274</b>	<b>1.632</b>	<b>(50,2)</b>
EBITDA margin	%	40,6	35,6	n.a.	n.a.	81,9	76,1	35,5p	n.a.	95,9	n.a.
- Special factors affecting EBITDA		(12)	4	2.547	519	223	195	n.a.	2.543	937	(63,2)
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>251</b>	<b>213</b>	<b>943</b>	<b>238</b>	<b>236</b>	<b>220</b>	<b>(12,4)</b>	<b>730</b>	<b>695</b>	<b>(4,8)</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	42,7	34,9	40,2	40,0	42,0	40,4	(2,3p)	42,1	40,8	(1,3p)

## SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>	<b>1, 2, 3</b>	<b>(12)</b>	<b>4</b>	<b>2.547</b>	<b>519</b>	<b>223</b>	<b>195</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.543</b>	<b>937</b>	<b>(63,2)</b>
- of which personnel		(1)	(28)	(35)	5	(1)	(1)	0,0	(7)	4	n.a.
- of which other	1, 2, 3	(12)	32	2.582	514	224	196	58,3	2.550	933	(63,4)
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>	<b>1, 2, 3</b>	<b>(12)</b>	<b>(411)</b>	<b>2.132</b>	<b>519</b>	<b>223</b>	<b>195</b>	<b>n.a.</b>	<b>2.543</b>	<b>937</b>	<b>(63,2)</b>
- of which personnel		(1)	(28)	(35)	5	(1)	(1)	0,0	(7)	4	n.a.
- of which other	1, 2, 3	(12)	(383)	2.167	514	224	196	n.a.	2.550	933	(63,4)

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

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

3 Q3/17: Income from the settlement with BT.

# NETHERLANDS

## FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>327</b>	<b>(1,5)</b>	<b>975</b>	<b>1.014</b>	<b>4,0</b>
<b>PRODUCT VIEW</b>		<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>327</b>	<b>(1,5)</b>	<b>975</b>	<b>1.014</b>	<b>4,0</b>
- Fixed network		0	4	4	21	22	23	n/a	0	67	n/a
- Mobile communications		332	353	1.327	320	323	304	(8,4)	975	947	(2,9)
<b>SEGMENT VIEW</b>		<b>332</b>	<b>356</b>	<b>1.331</b>	<b>341</b>	<b>345</b>	<b>327</b>	<b>(1,5)</b>	<b>975</b>	<b>1.014</b>	<b>4,0</b>
- of which Consumer		232	247	929	228	229	210	(9,5)	682	589	(13,6)
- of which Business		62	66	247	63	64	59	(4,8)	181	187	3,3
<b>EBITDA</b>		<b>91</b>	<b>77</b>	<b>358</b>	<b>110</b>	<b>119</b>	<b>98</b>	<b>7,7</b>	<b>281</b>	<b>328</b>	<b>16,7</b>
<b>EBITDA MARGIN (EBITDA / TOTAL REVENUE)</b>	%	<b>27,4</b>	<b>21,6</b>	<b>26,9</b>	<b>32,3</b>	<b>34,5</b>	<b>30,0</b>	<b>2,6p</b>	<b>28,8</b>	<b>32,3</b>	<b>3,5p</b>
<b>CASH CAPEX (AS REPORTED)</b>		<b>27</b>	<b>29</b>	<b>123</b>	<b>41</b>	<b>36</b>	<b>48</b>	<b>77,8</b>	<b>94</b>	<b>125</b>	<b>33,0</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>64</b>	<b>48</b>	<b>235</b>	<b>69</b>	<b>83</b>	<b>50</b>	<b>(21,9)</b>	<b>187</b>	<b>203</b>	<b>8,6</b>

# NETHERLANDS OPERATIONALS

	Note	Q3 2016	Q4 2016	FY 2016	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Change %	Q1 - Q3 2016	Q1 - Q3 2017	Change %	
<b>FIXED NETWORK (END OF PERIOD)</b>												
Fixed network Access Lines	('000)	0	164	164	176	184	188	n.a.	0	188	n.a.	
- IP	('000)	0	164	164	176	184	188	n.a.	0	188	n.a.	
Broadband Access Lines Retail	('000)	0	164	164	176	184	188	n.a.	0	188	n.a.	
TV (IPTV, SAT, Cable)	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
Wholesale Bundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
ULLs/Wholesale PSTN	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
Wholesale Unbundled Access Lines	('000)	0	0	0	0	0	0	n.a.	0	0	n.a.	
<b>MOBILE COMMUNICATIONS (END OF PERIOD)</b>												
Service revenue	(€ million)	232	230	916	226	228	220	(5,2)	686	675	(1,6)	
<b>CUSTOMERS</b>	<b>('000)</b>	<b>3.703</b>	<b>3.746</b>	<b>3.746</b>	<b>3.789</b>	<b>3.830</b>	<b>3.876</b>	<b>4,7</b>	<b>3.703</b>	<b>3.876</b>	<b>4,7</b>	
- contract	('000)	2.911	2.982	2.982	3.051	3.112	3.178	9,2	2.911	3.178	9,2	
- prepaid	('000)	792	764	764	738	719	698	(11,9)	792	698	(11,9)	
<b>NET ADDS</b>	<b>('000)</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>69</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>45</b>	<b>45,2</b>	<b>25</b>	<b>130</b>	<b>n.a.</b>	
- contract	('000)	54	71	183	69	61	66	22,2	111	195	75,7	
- prepaid	('000)	(23)	(27)	(114)	(26)	(19)	(20)	13,0	(86)	(66)	23,3	
<b>AVERAGE MONTHLY CHURN</b>	<b>(%)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>(0,2p)</b>	
- contract	(%)	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	(0,1p)	1,1	0,9	(0,2p)	
<b>SAC PER GROSS ADD</b>	<b>€</b>	<b>1</b>	<b>110</b>	<b>175</b>	<b>126</b>	<b>79</b>	<b>77</b>	<b>71</b>	<b>(35,5)</b>	<b>107</b>	<b>80</b>	<b>(25,2)</b>
- contract	€	135	196	148	92	89	83	(38,5)	127	93	(26,8)	
- prepaid	€	11	16	15	(1)	1	(1)	n.a.	14	(0)	n.a.	
<b>SRC PER RETAINED CUSTOMER</b>	<b>€</b>	<b>1</b>	<b>92</b>	<b>181</b>	<b>126</b>	<b>56</b>	<b>39</b>	<b>43</b>	<b>(53,3)</b>	<b>106</b>	<b>49</b>	<b>(53,8)</b>
<b>ARPU</b>	<b>€</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>(9,5)</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(6,7)</b>	
- contract	€	26	25	25	24	23	22	(15,4)	26	24	(9,6)	
- prepaid	€	4	4	4	4	3	3	(25,0)	4	3	(27,5)	
<b>NON-VOICE % OF ARPU</b>	<b>(%)</b>	<b>64</b>	<b>60</b>	<b>61</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>(5p)</b>	<b>62</b>	<b>59</b>	<b>(5p)</b>	
<b>MOU PER CUSTOMER</b>	<b>(min)</b>	<b>178</b>	<b>191</b>	<b>184</b>	<b>181</b>	<b>189</b>	<b>192</b>	<b>7,9</b>	<b>182</b>	<b>191</b>	<b>4,9</b>	
- contract	(min)	218	233	228	217	226	228	4,6	226	222	(1,8)	

1 The Subscriber Acquisition Costs per Gross Add and Subscriber Retention Cost per Retained Subscriber show a sharp decline. This reflects the changes in customer protection law from Jan 17.



# CONTENT

At a Glance	3
Excellent market position	5
<hr/>	
<b>GROUP</b>	
Adjusted for special factors	8
EBITDA reconciliation	9
As reported	10
Special factors in the consolidated income statement	11
Details on special factors I & II	12 - 13
Change in the composition of the group	14 - 15
Consolidated statement of financial position	16 - 17
Provisions for pensions	18
Maturity profile	19
Liquidity reserves	20
DT/TMUS Funding	21
Net debt	22
Net debt development	23
Cash capex	24
Free cash flow	25
Personnel	26
Exchange rates	27

<hr/>	
<b>GERMANY</b>	
Financials	30
EBITDA reconciliation	31
Operational & Mobile Communication KPIs	32
Additional information	33

<hr/>	
<b>UNITED STATES</b>	
Financials	45
EBITDA reconciliation	46
Operational	47 - 48

<hr/>	
<b>EUROPE</b>	
Financials	51
EBITDA reconciliation	52
Greece	53
Romania	55
Hungary	57
Poland	59
Czech Republic	61
Croatia	63
Slovakia	65
Austria	67

<hr/>	
<b>SYSTEMS SOLUTIONS</b>	
Financials	70
EBITDA reconciliation	71

<hr/>	
<b>GROUP DEVELOPMENT</b>	
Financials	74
EBITDA reconciliation	75
Netherlands	76

<hr/>	
<b>GHS</b>	
Financials	80
EBITDA reconciliation	81

<hr/>	
<b>GLOSSARY</b>	83
<hr/>	

## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### FINANCIALS (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>743</b>	<b>(12,2)</b>	<b>2.538</b>	<b>2.268</b>	<b>(10,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>83</b>	<b>52</b>	<b>(45,8)</b>	<b>272</b>	<b>223</b>	<b>(18,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>(90)</b>	<b>(115)</b>	<b>(18,4)</b>	<b>(377)</b>	<b>(333)</b>	<b>11,7</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(15,5)	1,2p	(14,9)	(14,7)	(0,2p)
Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	(159)	(0,6)	(500)	(500)	0,0
Profit (loss) from operations = EBIT		(298)	(469)	(1.346)	(276)	(282)	(274)	8,1	(877)	(832)	5,1
<b>CASH CAPEX</b>		<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>239</b>	<b>231</b>	<b>4,1</b>	<b>656</b>	<b>712</b>	<b>8,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(363)</b>	<b>(572)</b>	<b>(1.606)</b>	<b>(370)</b>	<b>(329)</b>	<b>(346)</b>	<b>4,7</b>	<b>(1.033)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(1,2)</b>

## FINANCIALS (AS REPORTED)

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>743</b>	<b>(12,2)</b>	<b>2.538</b>	<b>2.268</b>	<b>(10,6)</b>
<b>NET REVENUE</b>		<b>96</b>	<b>150</b>	<b>421</b>	<b>88</b>	<b>83</b>	<b>52</b>	<b>(45,8)</b>	<b>272</b>	<b>223</b>	<b>(18,0)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>(90)</b>	<b>(162)</b>	<b>26,0</b>	<b>(878)</b>	<b>(395)</b>	<b>55,0</b>
EBITDA margin (EBITDA / total revenue)	%	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	(11,4)	(21,8)	4,1p	(34,6)	(17,4)	17,2p
Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	(159)	(0,6)	(500)	(500)	0,0
Profit (loss) from operations = EBIT		(376)	(542)	(1.919)	(292)	(282)	(321)	14,6	(1.378)	(895)	35,1
<b>CASH CAPEX</b>		<b>222</b>	<b>279</b>	<b>936</b>	<b>242</b>	<b>239</b>	<b>231</b>	<b>4,1</b>	<b>656</b>	<b>712</b>	<b>8,5</b>
<b>CASH CONTRIBUTION</b>		<b>(441)</b>	<b>(644)</b>	<b>(2.179)</b>	<b>(386)</b>	<b>(329)</b>	<b>(393)</b>	<b>10,9</b>	<b>(1.534)</b>	<b>(1.107)</b>	<b>27,8</b>



## GROUP HEADQUARTERS & GROUP SERVICES

### EBITDA RECONCILIATION

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>TOTAL REVENUE</b>		<b>846</b>	<b>929</b>	<b>3.467</b>	<b>737</b>	<b>787</b>	<b>743</b>	<b>(12,2)</b>	<b>2.538</b>	<b>2.268</b>	<b>(10,6)</b>
Profit (loss) from operations = EBIT		(376)	(542)	(1.919)	(292)	(282)	(321)	14,6	(1.378)	(895)	35,1
- Depreciation, amortization and impairment losses		(158)	(176)	(676)	(148)	(192)	(159)	(0,6)	(500)	(500)	0,0
<b>= EBITDA</b>		<b>(219)</b>	<b>(365)</b>	<b>(1.243)</b>	<b>(144)</b>	<b>(90)</b>	<b>(162)</b>	<b>26,0</b>	<b>(878)</b>	<b>(395)</b>	<b>55,0</b>
EBITDA margin	%	(25,9)	(39,3)	(35,9)	(19,5)	(11,4)	(21,8)	4,1p	(34,6)	(17,4)	17,2p
- Special factors affecting EBITDA		(78)	(72)	(574)	(16)	1	(47)	39,7	(501)	(62)	87,6
<b>= EBITDA (ADJUSTED FOR SPECIAL FACTORS)</b>		<b>(141)</b>	<b>(293)</b>	<b>(670)</b>	<b>(128)</b>	<b>(90)</b>	<b>(115)</b>	<b>18,4</b>	<b>(377)</b>	<b>(333)</b>	<b>11,7</b>
EBITDA margin (adjusted for special factors)	%	(16,7)	(31,5)	(19,3)	(17,4)	(11,4)	(15,5)	1,2p	(14,9)	(14,7)	0,2p

### SPECIAL FACTORS

	Note	Q3 2016 millions of €	Q4 2016 millions of €	FY 2016 millions of €	Q1 2017 millions of €	Q2 2017 millions of €	Q3 2017 millions of €	Change %	Q1 - Q3 2016 millions of €	Q1 - Q3 2017 millions of €	Change %
<b>EFFECTS ON EBITDA</b>		<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>1</b>	<b>(47)</b>	<b>39,7</b>	<b>(501)</b>	<b>(62)</b>	<b>87,6</b>
- of which personnel		(75)	(144)	(502)	(19)	(25)	(33)	56,0	(359)	(77)	78,6
- of which other		(3)	71	(71)	3	26	(14)	n.a.	(142)	15	n.a.
<b>EFFECTS ON PROFIT (LOSS) FROM OPERATIONS = EBIT</b>		<b>(78)</b>	<b>(72)</b>	<b>(574)</b>	<b>(16)</b>	<b>1</b>	<b>(47)</b>	<b>39,7</b>	<b>(501)</b>	<b>(62)</b>	<b>87,6</b>
- of which personnel		(75)	(144)	(502)	(19)	(25)	(33)	56,0	(359)	(77)	78,6
- of which other		(3)	71	(71)	3	26	(14)	n.a.	(142)	15	n.a.



## GLOSSARY AND DISCLAIMER

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

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