

Telefonica

Deutschland



Konzern- zwischenbericht_

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2014

Telefónica Deutschland im Porträt_



Die Unternehmens-
zentrale von
Telefónica Deutschland
in München.

Mit mehr als 25 Millionen Kundenanschlüssen und einem Jahresumsatz in 2013 von 4,9 Milliarden Euro ist Telefónica Deutschland einer der drei großen integrierten Telekommunikationsanbieter in Deutschland. Das seit 2012 an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Unternehmen ist ein führender Anbieter von Mobilfunk- und Festnetzdiensten für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, einschließlich Telefonie, Daten- und Mehrwertdiensten. Mittelbarer Mehrheitsaktionär ist das spanische Unternehmen Telefónica S. A. – eines der weltweit größten Telekommunikationsunternehmen.

Bekannt ist Telefónica Deutschland insbesondere durch seine Kernmarke O₂, unter der das Unternehmen seit vielen Jahren erfolgreich Mobilfunk- und Festnetzprodukte sowohl für Privat- als auch Geschäftskunden vertreibt. Im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie unterhält Telefónica Deutschland zudem bekannte Zweit- und Partnermarken wie Fonic, netzclub sowie TCHIBO mobil und erreicht so zusätzliche Kundengruppen. Darüber hinaus ist Telefónica Deutschland ein führender Anbieter von Wholesale-Diensten. Zu den Kunden gehören Unternehmen wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch sowie Kabelanbieter. Für große, multinationale Geschäftskunden gibt es zudem das konzernübergreifende Angebot von Telefónica.

Vor allem durch die Hauptmarke O₂ ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Smartphone-Tarifen und -Produkten. Dabei setzt Telefónica Deutschland durch innovative und kundenfreundliche Produkte Maßstäbe im deutschen Telekommunikationsmarkt: Mit dem 2013 eingeführten Mobilfunktarif „O₂ Blue All-in“ richtete das Unternehmen als erster Netzbetreiber in Deutschland sein Tarifportfolio komplett auf die Datenbedürfnisse der Kunden aus.

Die Grundlage dafür ist ein wettbewerbsfähiges Mobilfunknetz, das zu den modernsten in Europa gehört. Mehr als 30.000 Basisstationen decken über 99% der deutschen Bevölkerung ab. Seit 2010 baut Telefónica Deutschland zudem den neuen Mobilfunkstandard LTE in Deutschland aus, der deutlich schnellere mobile Datenübertragungen ermöglicht. Das LTE-Netz erreichte per Ende April 2014 bereits 50% der deutschen Bevölkerung und wird weiter ausgebaut. Als integrierter Anbieter vertreibt Telefónica Deutschland außerdem Festnetz- und DSL-Produkte. Dazu gehören Hochgeschwindigkeitsanschlüsse auf VDSL-Basis, die das Unternehmen durch eine langfristige Kooperation mit der Deutschen Telekom bereitstellt und mit denen es annähernd 15 Millionen deutsche Haushalte erreicht.

Um das künftige Wachstum abzusichern, betreibt Telefónica Deutschland ein aktives Innovationsmanagement. Neben der Forschung im globalen Innovations-Netzwerk der Telefónica S. A. Group investiert das Unternehmen in zahlreiche Projekte in Deutschland. Die Vision von Telefónica Deutschland mit seinen rund 6.000 Mitarbeitern ist es, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern und den gesellschaftlichen Fortschritt durch digitale Produkte und Dienste voranzutreiben. Mit der Initiative Think Big setzt sich das Unternehmen deshalb insbesondere für Jugendliche ein und hat seit 2010 mehr als 2.000 Projekte in diesem Bereich unterstützt.

Inhalt_

Kennzahlen	04
Highlights Januar–März 2014	06
Überblick über die Berichtsperiode Januar–März 2014	11
1. Grundlagen des Konzerns	13
1.1 Geschäftsmodell des Konzerns	13
1.2 Ziele und Strategien	16
2. Wirtschaftsbericht vom 1. Januar bis zum 31. März 2014	18
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	18
2.2 Überblick über das erste Quartal 2014	20
3. Nachtragsbericht	31
4. Risiko- und Chancenmanagement	32
5. Erwerb von E-Plus	33
6. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group	36
6.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland bis zum 31. Dezember 2014	36
6.2 Markterwartungen	36
6.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group	37
7. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen	38
Verkürzter Konzernzwischenabschluss	39
Verkürzter Konzernanhang	45

Kennzahlen_

Finanzdaten im Überblick

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. März		
	2014	2013	% Veränd.
Umsatzerlöse	1.122	1.230	(8,8)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	707	733	(3,6)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	234	278	(15,8)
OIBDA-Marge	20,9%	22,6%	(1,8%-p.)
Betriebsergebnis	(33)	(2)	1.673,9
Periodenergebnis	(40)	(13)	213,5
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in EUR)¹	(0,04)	(0,01)	213,5
CapEx	(132)	(146)	(9,3)
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx)	102	133	(23,0)
Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen²	107	105	1,8
Anschlüsse gesamt (in Tausend)	25.004	25.332	(1,3)
Mobilfunkanschlüsse (in Tausend)	19.275	19.325	(0,3)
Postpaid-Anteil (%)	53,8%	52,8%	1,0%-p.
Gesamt-ARPU	12,1	12,5	(3,3)
Postpaid churn (%)	1,6%	1,5%	0,1%-p.
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	72,0%	63,4%	8,6%-p.
Anzahl Mitarbeiter (Vollbeschäftigteneinheit)	5.959	5.994	(0,6)
	Zum 31. März	Zum 31. Dezember	% Veränd.
Nettofinanzschulden³	481	468	2,8
Verschuldungsgrad ⁴	0,4 x	0,4 x	6,6

- Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen wurde berechnet als Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien in Höhe von 1.117 Mio.
- Der Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen und des Cashflows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen.
- Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten. Nettofinanzschulden berechnen sich wie folgt: langfristige verzinsliche Schulden (1.813.396 Tsd. EUR in 2014 und 1.342.584 Tsd. EUR in 2013) + sonstige langfristige Leasingsschulden (1.004 Tsd. EUR in 2014 und 1.340 Tsd. EUR in 2013) + kurzfristige verzinsliche Schulden (6.547 Tsd. EUR in 2014 und 102.059 Tsd. EUR in 2013) + sonstige kurzfristige Leasingsschulden (1.454 Tsd. EUR in 2014 und 1.649 Tsd. EUR in 2013) minus langfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (56.507 Tsd. EUR in 2014 und 83.209 Tsd. EUR in 2013) und seit Juni 2013 kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (98.943 Tsd. EUR in 2014 und 188.013 Tsd. EUR in 2013) minus einem Darlehen an Dritte, enthalten in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten (504 Tsd. EUR in 2014 und 458 Tsd. EUR in 2013), minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (1.185.937 Tsd. EUR in 2014 und 708.545 Tsd. EUR in 2013). Anmerkung: Die kurzfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen und die langfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.
- Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA (1.193 Mio. EUR in 2014; 1.277 Mio. EUR in 2013), bereinigt um außerordentliche Faktoren.

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

(In Millionen EUR)

– 3,6%

Q1 2014 707

Q1 2013 733

Die zunehmende LTE-Nutzung im Postpaid-Segment wird aufgehoben durch den Effekt aus Vertragsverlängerungen auf einem niedrigeren Preisniveau, den beschleunigten Rückgang der SMS-Volumen und eine schwächere Performance im Prepaid-Segment.

OIBDA/OIBDA-Marge

(In Millionen EUR)

– 15,8%

Q1 2014 234

Marge 20,90%

Q1 2013 278

Marge 22,60%

Rückgang von OIBDA und OIBDA-Marge im Wesentlichen zurückzuführen auf den Umsatzrückgang und gestiegene kommerzielle Ausgaben zur Verbesserung der operativen Performance.

Mobilfunkanschlüsse

(In Tausend)

– 0,3%

Q1 2014 19.275

Q1 2013 19.325

Postpaid war erneut der Wachstumstreiber, die Kundenbasis stieg auf 10,4 Mio. (+1,6% gegenüber dem Vorjahr). Der Anteil am gesamten Mobilfunk-Kundenstamm erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 1,0 Prozentpunkte auf 53,8%.

Anteil Datenumsatz ohne SMS

am gesamten Datenumsatz (In %)

+ 8,6%-p.

Q1 2014 72,0

Q1 2013 63,4

Das mobile Datengeschäft leistete erneut den größten Beitrag zur Umsatzentwicklung, getrieben durch den Anstieg der Smartphone-Penetration und höhere Nachfrage nach mobilen Datendiensten durch LTE.

Highlights

Januar–März 2014_

1 — „O₂ Unite“

Mobilfunk_

1 — „O₂ Unite“ – neues Tarifmodell für Geschäftskunden

Mit „O₂ Unite“ hat Telefónica Deutschland im März ein neues Tarifmodell für Geschäftskunden vorgestellt, bei dem Unternehmen statt Einzeltarifen für jeden Mitarbeiter Gesamtkontingente je nach Firmengröße bestellen können. Die kosteneffizienten Verträge enthalten ein Gesamtpaket an Gesprächsminuten, SMS und Daten, das alle Mitarbeiter gemeinsam nutzen. Das neue Angebot erlaubt den Unternehmen einen genauen Überblick über ihren Verbrauch und eine flexible Anpassung an die jeweilige Firmengröße, ohne dass für jeden Beschäftigten einzeln Verträge ausgehandelt werden müssen. Firmenkunden können „O₂ Unite“ drei Monate lang kostenlos testen.

2 — Alle O₂ Blue All-in Tarife jetzt mit LTE

Im April stellte Telefónica in Deutschland das erweiterte Smartphone-Tarifportfolio „O₂ Blue All-in“ vor, das Kunden noch mehr Mehrwert bietet: Der mobile Datenturbo LTE ist nun in allen „O₂ Blue All-in“ Tarifen enthalten. Zudem ermöglichen integrierte Roaming-Pakete unbeschwertes Surfen und Telefonieren im EU-Ausland. Selbstständige und junge Leute profitieren von zusätzlichen Vorteilen. Speziell für anspruchsvolle Kunden gibt es den neuen Tarif „O₂ Blue All-in Premium“, der ein umfangreiches mobiles Highspeed-Datenvolumen, Sprach-, SMS- und Datenpakete auch im EU-Ausland sowie das Sicherheitspaket „O₂ Protect“ umfasst. Zu den Tarifen gibt es attraktive Bündel-Angebote mit den neuesten Smartphones.

2 — „O₂ Blue All-in“ mit LTE

3 — Netzclub und Fonix



3 — Fonix und netzclub mit neuen Kampagnen

Mit neuen Werbekampagnen haben die Telefónica Deutschland Zweitmarken Fonix und netzclub im ersten Quartal ihr Zielgruppenmarketing verstärkt. Im Februar startete Fonix mit einem neuen TV-Spot die Kampagne „Du brauchst nicht mehr, dann zahl nicht mehr“, die sich vor allem an preisbewusste Smartphone-Nutzer richtet. „Mach mit bei der Freien Internet Kultur“ lautete das Motto der im März gestarteten Kampagne von netzclub, mit der die Marke für ihre werbefinanzierten Mobilfunktarife wirbt. Teil der Werbeoffensive sind YouTube-Videos, Internet-Radiospots sowie ein Gewinnspiel.

4 — Galaxy S5, Moto X, HTC One – neue Topgeräte bei O₂

Mit drei neuen Spitzen-Smartphones erweiterte O₂ im ersten Quartal seine Produktpalette: Bereits wenige Stunden nach der Premiere auf dem Mobile World Congress im Februar konnten O₂ Kunden in Deutschland das neue Samsung Galaxy S5 vorbestellen. Ebenfalls im Februar startete Telefónica in Deutschland den Verkauf des neuen Motorola-Flaggschiffs Moto X, das sich bequem durch Sprachbefehle steuern lässt. Seit März konnten O₂ Kunden außerdem das neue HTC-Spitzenmodell One (M8) vorbestellen, das sich wie der Vorgänger durch ein hochwertiges Alu-Gehäuse auszeichnet.



5 — VDSL

Festnetz_

5 — O₂ VDSL-Angebote für junge Leute, Familien und Selbstständige

Seit März bietet Telefónica in Deutschland VDSL mit speziellen Tarifen auch jungen Leuten, Familien sowie Selbstständigen und kleinen Unternehmen an. Die Highspeed-Anschlüsse ermöglichen Download-Geschwindigkeiten von bis zu 50 MBit/s und ermöglichen damit zu Hause wie im Büro eine optimale Internet-Versorgung. Mit VDSL erreicht Telefónica in Deutschland annähernd 15 Millionen Haushalte.

Innovation_

6 — Neue M2M-Komplettlösungen für Unternehmen

Auf der jährlichen Branchenmesse CeBIT haben Telefónica Deutschland und die Software AG ein neues Produktportfolio von Machine-to-Machine(M2M)-Komplettlösungen für Firmen vorgestellt. Das Angebot unter dem Namen Smart Business Solutions umfasst alle notwendigen Komponenten aus einer Hand: Konnektivität, Hardware, Applikationen und Hosting. Unternehmen aus allen Branchen können damit eigene M2M-Lösungen entwickeln, die exakt auf ihre Geschäftsmodelle zugeschnitten sind.



6 — Die M2M-Welt

7 — VoLTE-Handover im O₂ Live-Netz

Eine wichtige technische Hürde bei der Einführung des neuen Mobilfunkstandards LTE ist der sogenannte VoLTE-Handover – also die unhörbare Übergabe von Telefonaten in die älteren 2G- und 3G-Netze. Das ist immer dann nötig, wenn ein Mobilfunk-Nutzer den LTE-Sendebereich verlässt. Um Gesprächsabbrüche zu vermeiden, verwenden LTE-Smartphones bisher noch 2G oder 3G für Telefonate. Doch jetzt gelang den Netzspezialisten von Telefónica Deutschland der Durchbruch: Nach erfolgreichen Tests unter Laborbedingungen gelingt seit Januar die Übergabe von Gesprächen auch im Live-Netz von O₂. Telefónica Deutschland gehört damit zu den ersten Anbietern weltweit, die diese Technik beherrschen. Auch Endkunden sollen bald davon profitieren.

Unternehmen_

8 — Personelle Veränderungen

Der bisherige Vorstandsvorsitzende René Schuster ist Ende Januar in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand ausgeschieden. Zusätzlich zu ihren bestehenden Verantwortlichkeiten haben Chief Financial Officer (CFO) Rachel Empey sowie Chief Strategy Officer (CSO) Markus Haas gemeinsam die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden übernommen. Seit 1. Februar 2014 konzentriert sich Rachel Empey auf das operative Geschäft und Markus Haas auf die Vorbereitung der E-Plus Integration.

Rachel Empey
Chief Financial Officer (CFO)



Markus Haas
Chief Strategy Officer (CSO)

9 — Aktionäre stimmen Kapitalmaßnahmen zu

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 haben die Aktionäre der Telefónica Deutschland Holding AG den Kapitalmaßnahmen im Zusammenhang mit dem Erwerb von E-Plus mit großer Mehrheit zugestimmt. Mit jeweils über 99% der gültigen Stimmen votierten sie für die vorgeschlagene Ermächtigung zur Barkapitalerhöhung und für ein genehmigtes Kapital zur Sachkapitalerhöhung. Die Aktionäre der E-Plus Muttergesellschaft KPN hatten bereits im Oktober vergangenen Jahres ihre Zustimmung zum Verkauf von E-Plus gegeben. Der Abschluss der Transaktion, der noch unter Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung durch die EU-Kommission steht, wird für Mitte 2014 erwartet.

10 — Neue Anleihe erfolgreich platziert

Im Februar hat Telefónica Deutschland erfolgreich eine 7-jährige Anleihe über 500 Millionen Euro platziert. Die unbesicherte Festzinsanleihe hat eine Laufzeit bis Februar 2021 und einen Kupon von 2,375%. Bereits im November des Vorjahres hatte Telefónica Deutschland erfolgreich eine Debüt-Anleihe über 600 Millionen Euro platziert.



11 — Der Store
am Berliner
Tauentzien

11 — Auszeichnungen für Telefónica Deutschland

Zum Jahresanfang wurden Produkte und Services von Telefónica Deutschland in unabhängigen Tests ausgezeichnet. Die Fachzeitschrift „connect“ bewertete O₂ DSL mit „sehr gut“ für die Qualität der Internetnutzung bei Web-TV. Eine Studie von Open Signal zur LTE-Surfgeschwindigkeit kam zu dem Schluss, dass O₂ das schnellste LTE-Netz in Deutschland hat. Der neue O₂ Life Concept Store wurde mit dem renommierten Designpreis iF Award 2014 ausgezeichnet. Bei einem Vergleich der günstigsten Allnet-Flats durch das Portal allnet-flat-vergleich24.de waren „O₂ Blue All-in S“ und „O₂ Loop“ jeweils die günstigsten Angebote in ihrer Kategorie. Ein Test der Zeitschrift „connect Freestyle“ zeichnete Fonice als „sehr gut“ bei den Discount-Tarifen aus. Die Leser des Fachmagazins „handelsjournal“ wählten den mobilen und kontaktlosen Bezahl dienst „mpass“ zum Top Produkt Handel 2014.

12 — Unternehmensverantwortung: neue Projekte

Telefónica Deutschland nimmt seine Verantwortung als Unternehmen ernst: Als erster Anbieter in Deutschland führte O₂ im März die sogenannte 3-in-1-SIM-Karte ein, die mit weniger Plastikverpackung auskommt und damit Ressourcen schont. Aus den neuen Karten lassen sich mit wenigen Handgriffen alle drei gängigen Größen von SIM-Karten herausbrechen, außerdem fällt die bisher übliche Plastikkarte als Träger weg. Einem Aufruf des World Wildlife Fund For Nature (WWF) folgend beteiligte sich Telefónica Deutschland im März an der „Earth Hour“ – durch die komplette Abschaltung aller Lichter am O₂ Tower wurde ein Zeichen für den Klimaschutz gesetzt. Im Februar waren wieder zahlreiche Jugendliche der Initiative Think Big bei Telefónica Deutschland in München zu Besuch und erhielten Unterstützung und Coaching für ihre Projekte. Außerdem besuchten 100 Schülerinnen im Rahmen des Girls' Day die Standorte München und Hamburg und entwickelten gemeinsam mit Telefónica Mitarbeitern digitale Projektideen.

Konzernzwischen-
lagebericht der
Telefónica Deutschland
Holding AG_
für den Zeitraum vom
1. Januar bis 31. März 2014

Überblick über die Berichtsperiode Januar bis März 2014_

- Ende März 2014 belief sich die Anzahl der Kundenanschlüsse von Telefónica Deutschland auf 25,0 Mio., ein Rückgang von 1,3% gegenüber dem Vorjahr. Die Mobilfunkanschlüsse blieben im Vorjahresvergleich stabil bei 19,3 Mio., während die Festnetzanschlüsse gegenüber dem Vorjahr um 4,6% auf 5,7 Mio. zurückgingen.
- Die Smartphone-Penetration entwickelte sich weiterhin positiv und erreichte bei 32,8% (70,7% im Postpaid Privatkundensegment von O₂ und 21,2% in Prepaid Privatkundensegment von O₂), mit einem vielversprechenden Anteil an LTE-fähigen Smartphones (ca. 78% der verkauften Smartphones). Ende April überschritt die Zahl der verkauften LTE-fähigen Smartphones im Postpaid Privatkundensegment von O₂ die 1-Millionen-Marke.
- Das Festnetzgeschäft entwickelte sich weiterhin positiv, im ersten Quartal hat sich die Anzahl der Festnetz-Breitbandanschlüsse um 18 Tausend reduziert (gegenüber minus 22 Tausend im vierten Quartal bzw. minus 29 Tausend im dritten Quartal 2013). Eine Folge der guten Akzeptanz des neuen „O₂ DSL All-in“ Portfolios und der gestiegenen Nachfrage nach VDSL High Speed Anschlüssen.
- Der Gesamtumsatz von Telefónica Deutschland belief sich auf 1.122 Mio. EUR (–8,8% im Jahresvergleich), da sich die Trends bei den Umsatzerlösen aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen fortsetzten und aufgrund eines Rückgangs der Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware.
- Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen gingen bereinigt um den Effekt aus der Absenkung der Mobilfunkterminierungsentgelte im Jahresvergleich um 3,4% zurück (–3,6% auf nicht MTR-bereinigter Basis). Dies ist vergleichbar mit der Entwicklung im Vorquartal. Die zunehmende LTE-Nutzung im Postpaid-Segment wird aufgehoben durch den Effekt aus Vertragsverlängerungen auf einem niedrigeren Preisniveau, den beschleunigten Rückgang der SMS-Volumen und eine schwächere Performance im Prepaid-Segment.
- Das mobile Datengeschäft leistete erneut den größten Beitrag zur Umsatzentwicklung. Diese Umsatzerlöse beliefen sich im ersten Quartal auf 350 Mio. EUR. Der beschleunigte Rückgang der Umsatzerlöse aus SMS (–24,6% im Vorjahresvergleich) hatte zur Folge, dass

der gesamte Datenumsatz gegenüber dem Vorjahr um 1,3% zurückging. Der Datenumsatz ohne SMS fiel im ersten Quartal um 12,1% höher aus als im Vorjahr. Der nicht auf SMS entfallende Anteil des Datenumsatzes lag damit im Quartal bei 72,0%, was einer Steigerung von 8,6 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht.

- Erweiterung des „O₂ Blue All-in“ Portfolios. Ab dem 8. April ist der Zugang zu LTE in allen Tarifen enthalten und es sind attraktive Roaming-Pakete erhältlich. Mit dem „O₂ Blue All-in Premium“ Tarif wurde ein Rundum-Sorglos-Paket für Kunden mit hohen Datenvolumen eingeführt. Attraktive Bundles mit den neusten LTE-fähigen Geräten runden das Angebot ab.
- Einführung eines revolutionären neuen Angebots für das Geschäftskundensegment ab dem 10. März: „O₂ Unite“ bietet einen festen monatlichen Gesamtpreis und einen Pool aus Minuten, SMS und Daten, die von allen Mitarbeitern der Firma gemeinsam genutzt werden können.
- Die OIBDA-Marge ging leicht zurück (1,8 Prozentpunkte im Jahresvergleich), was hauptsächlich auf die gestiegenen kommerziellen Ausgaben zur Verbesserung der operativen Performance zurückzuführen ist. Das OIBDA lag bei 234 Mio. EUR und ging damit gegenüber dem Vorjahr um 15,8% zurück.
- Der Investitionsaufwand (CapEx) verringerte sich im Vorjahresvergleich um 9,3% und belief sich insgesamt auf 132 Mio. EUR. Dies reflektiert den Investitionsschwerpunkt auf dem Ausbau des LTE-Netzes und das vom Vorjahr abweichende Phasing der Investitionen.
- Der Free Cash Flow vor Dividenden (FCF) betrug 107 Mio. EUR (gegenüber 105 Mio. EUR im Jahr 2013). Die Umwandlung des Operating Cashflow in den Free Cash Flow war die Folge eines höheren Wertbeitrags aus dem Working Capital in Höhe von 17 Mio. EUR. Silent-Factoring-Transaktionen, die in beiden Jahren durchgeführt wurden, spielten hierbei eine entscheidende Rolle.
- Die konsolidierten Nettofinanzschulden per Ende März 2014 stiegen moderat um 13 Mio. EUR auf 481 Mio. EUR, durch die Ausgabe einer zweiten Anleihe in Höhe von 500 Mio. EUR im Februar 2014. Dies wurde hauptsächlich durch einen Anstieg der Liquidität um 477 Mio. EUR kompensiert, während die finanziellen Vermögenswerte um 116 Mio. EUR sanken, überwiegend aufgrund von niedrigeren Forderungen aus „O₂ My Handy“ Verträgen. Das Unternehmen reduzierte zudem weiter seine Verschuldung durch eine vorzeitige Rückzahlung in Höhe von 125 Mio. Euro des konzerninternen Darlehens. Der Verschuldungsgrad bleibt konstant bei 0,4x.
- Telefónica Deutschland hat sich weiter erfolgreich am Fremdfinanzierungsmarkt etabliert. Das Unternehmen erreichte einen 2,375% Kupon in der 7-jährigen Anleiheemission im Februar 2014. Die Transaktion hat die Liquiditätsposition des Unternehmens gestärkt und Fälligkeitsprofile ausgeweitet, während gleichzeitig die Investorenbasis diversifiziert wurde.

1.

Grundlagen des Konzerns_

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

1.1.1 Struktur der Telefónica Deutschland Group

Die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch Telefónica Deutschland) ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts.

Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; www.telefonica.de). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. März 2014 beträgt 1.116.945.400 EUR. Es ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. 23,17% der Aktien befinden sich im Freefloat, die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme.

Das Genehmigte Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. März 2014 erlaubt es dem Vorstand der Gesellschaft, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2012/I).

Im Übrigen ist das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG – wie von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 beschlossen – um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe von bis zu 558.472.700 auf

den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014/I).

Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland ferner folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Der Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie einer entsprechenden Satzungsänderung
- Der Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (Genehmigtes Kapital 2014/I).

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der deutschen Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den verkürzten Konzernabschluss (Telefónica, S. A. Group) der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S. A., Madrid, Spanien (Telefónica, S. A.) einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited) und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S. A.

Zum 31. März 2014 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem Organigramm auf S. 14 organisiert.

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland Holding AG, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N. V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch Telefónica Deutschland geschlossen. Der Vollzug der Transaktion bedarf noch der Freigabe der zuständigen Aufsichtsbehörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet (Abschnitt 5 Erwerb von E-Plus).

Organe

Die Organe der Gesellschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Die Befugnisse dieser Organe werden durch das deutsche Aktiengesetz (AktG), die Satzung der Gesellschaft und die Geschäftsordnung des Vorstands und des Aufsichtsrats festgelegt.

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und können für jeweils höchstens fünf Jahre unbegrenzt wiederernannt werden. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Pflichtverletzung vorliegt oder bei einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Daneben kommen weitere Beendigungsmöglichkeiten wie beispielsweise eine einvernehmliche Aufhebung in Betracht. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands und ein anderes Mitglied zum stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft wurden grundsätzlich für die Zeit bis zum 17. September 2015 bestellt.

Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum 31. März 2014 aus zwei Mitgliedern:

- Rachel Empey, CFO (Chief Financial Officer)
- Markus Haas, CSO (Chief Strategy Officer)

René Schuster ist zum 31. Januar 2014 im gegenseitigen Einvernehmen als Vorstandsvorsitzender (CEO) aus dem Vorstand ausgeschieden. Rachel Empey und Markus Haas nehmen seit dem 1. Februar 2014 zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden gemeinsam wahr.

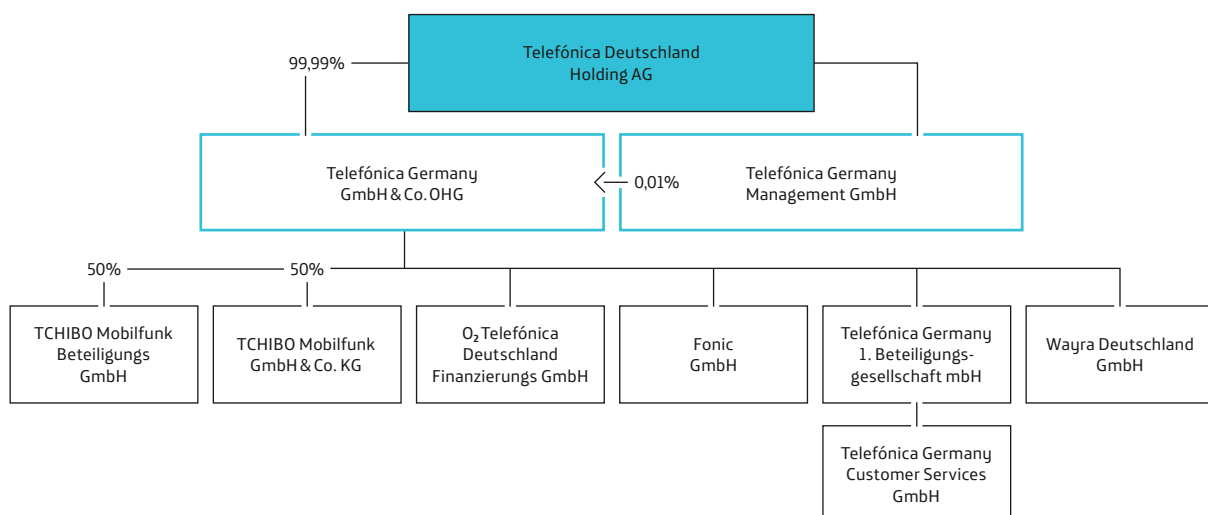
Aufsichtsrat

Gemäß der Satzung der Gesellschaft, §§ 95, 96 des deutschen Aktiengesetzes und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Aktionärsvertreter und sechs Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind. Sofern die Hauptversammlung bei der Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat nicht eine kürzere Amtszeit festlegt, erfolgen die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und die Wahl eines gegebenenfalls gewählten Ersatzmitglieds für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt; das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet.

Alle Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat wurden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung ernannt, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt.

1.1.2 Geschäftstätigkeit

Die Telefónica Deutschland Group ist der drittgrößte Telekommunikationsanbieter in Deutschland (basierend auf Umsatzerlösen in 2013) mit 25 Mio. Kundenanschlüssen zum 31. März 2014. Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Sprach-, Daten- und Mehr-



wertdienste im Mobilfunk- und Festnetz an. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern Zugang zu unserer Infrastruktur und zu unseren Dienstleistungen an. Wir sind Teil der Telefónica, S. A. Group, eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt.

Wir betreiben ein landesweites Mobilfunknetz, mit dem wir zum 31. März 2014 über 99% der deutschen Bevölkerung mit GSM und ca. 75% mit UMTS erreichen. Der Ausbau unseres LTE-Netzes ist in vollem Gange und wir decken zum 31. März 2014 über 40% der Bevölkerung mit der neuen High-speed-Mobilfunktechnologie ab. Zudem betreiben wir ein landesweites Festnetz. Unsere strategische Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, erweitert unsere Festnetzabdeckung auf 98% und ermöglicht uns zudem die Versorgung von nahezu 15 Mio. Haushalten mit Highspeed-DSL-Internetzugängen und Datenübertragungsraten von bis zu 50Mbit/s. Zudem haben wir am 20. Dezember 2013 einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen. Dadurch erhalten wir Zugang zum Highspeed-Internet der Telekom und können unseren Kunden in Verbindung mit der neuen Vectoring-Technologie darüber Produkte mit Übertragungsraten von bis zu 100Mbit/s anbieten. Die Kooperation wurde von der Bundesnetzagentur am 18. März 2014 freigegeben. Die Verträge sind zu diesem Stichtag in Kraft getreten. Das Bundeskartellamt bewertet die Kooperation ebenfalls. Eine Entscheidung wird bis Ende Juni 2014 erwartet.

Beim Vertrieb unserer Produkte setzen wir konsequent auf eine Mehrmarkenstrategie, um möglichst viele Kundensegmente mit unserem Produktangebot anzusprechen. Den Großteil unserer Postpaid- und Prepaid-Mobilfunkprodukte, unserer Festnetzprodukte sowie gebündelter Angebote bieten wir über unsere Kernmarke O₂ an. Wir setzen uns kontinuierlich für eine Verbesserung der Marktpositionierung von O₂ ein, insbesondere um Premiumkunden im Privat- und Geschäftskundenbereich zu gewinnen. Schon seit einigen Jahren legen wir unseren strategischen Fokus besonders auf den Verkauf mobiler Postpaid-Verträge an Smartphone-Nutzer. Diese Kundengruppe, welche zum 31. März 2014 bereits 71% der O₂ Postpaid-Kundenbasis ausmacht, generiert durch die Nutzung mobiler Datendienste und erhöhtes Interesse am neuen Mobilfunkstandard LTE überdurchschnittlich hohe Umsätze im Vergleich zu Nutzern ohne Smartphone. Auch im Prepaid-Bereich wächst das Interesse an Smartphones und der Nutzung mobiler Daten. 21,2% unserer O₂-Prepaid-Kunden nutzen zum 31. März 2014 bereits ein Smartphone. Aus diesem Grund bieten wir auch spezielle Prepaid-Tarife für Smartphone-Nutzer an.

Seit mehreren Jahren verkaufen wir Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware unabhängig vom Mobilfunktarif zu Festpreisen über unser erfolgreiches „O₂ My Handy“-Modell. Dabei kann der Kunde wählen, ob er den gesamten Kaufpreis

sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt. Das verschafft dem Kunden Preistransparenz im Hinblick auf die Kosten des Mobilfunkgeräts und der Mobilfunkdienste. Kunden können sich aus einer großen Auswahl an Mobiltelefonen, einschließlich modernster Premiumgeräte, für ein Produkt entscheiden und dieses zu attraktiven Zahlungsbedingungen kaufen. Unsere Hauptlieferanten von Mobilfunkgeräten sind Samsung, Apple, Nokia, HTC, Sony und Huawei. Unser Hauptaugenmerk beim „O₂ My Handy“-Modell liegt auf dem Verkauf von internetfähigen Smartphones, welche 96% der im ersten Quartal 2014 (Stand 31. März 2014) von uns an Postpaid-Kunden verkauften Mobilfunkgeräte ausmachten. Der Anteil LTE-fähiger Smartphones betrug dabei ca. 78%. Darüber hinaus wird das „O₂ My Handy“-Modell auch von Kunden unserer Zweitmarken und Wholesale-Partnern genutzt. Die wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten in diesen Kundensegmenten bedienen wir über ein großes Sortiment an günstigen Einsteiger-Smartphones.

Mit Zweit- und Partnermarken sowie über unsere Wholesale-Kanäle erreichen wir weitere Kundengruppen, welche wir mit unserer Kernmarke O₂ nicht ansprechen. Zu unseren Zweitmarken zählen die von uns vollständig kontrollierten Marken Fonice und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil. Wir vertreiben zudem Highspeed-DSL-Internetzugänge und Festnetztelefonie. Unser Mehrmarkenansatz ermöglicht uns, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und unsere Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bieten wir Mobilfunk-, Festnetz- und Mehrwertdienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch sowie Kabelanbieter an. Im Festnetzbereich stellen wir unseren Wholesale-Partnern eine Reihe von sogenannten „Unbundled Local Loop“-Dienstleistungen (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren bieten wir Mehrwertdienste wie z. B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts an. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht unseren Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Small office/Home office (SoHo) sowie kleine und mittelständische Geschäftskunden (SME) werden über die Kernmarke O₂ adressiert, große internationale Unternehmen über die Marke Telefónica. Wir vermarkten unsere Produkte über eine diversifizierte Vertriebsplattform. Diese umfasst direkte Vertriebskanäle wie unser landesweites Netz von selbstständig geführten O₂ Franchiseshops und Premium-Partnershops, Online- und Televerkauf sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften im Einzelhandel/Online-Einzelhandel und Händler/Kooperationen.

1.2 Ziele und Strategien

Schneller technologischer Wandel und eine stark ansteigende Digitalisierung sind charakteristisch für die Entwicklung des Telekommunikationsmarktes. Wir sind überzeugt, dass dies attraktive Geschäftsmöglichkeiten eröffnet, indem wir unser Angebot passgenau auf die Wünsche unserer Kunden ausrichten. Als eines der führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen wollen wir unseren Teil dazu beitragen, die Möglichkeiten digitaler Technologie für alle zugänglich zu machen.

Vor diesem Hintergrund verfolgen wir das Ziel, unsere erfolgreiche Wettbewerbsposition im deutschen Telekommunikationsmarkt auszubauen und profitable Wachstumschancen wahrzunehmen. Folgende strategische Prioritäten werden uns helfen, unsere Ziele zu erreichen:

Breites Markenportfolio und hervorragende Kundenzufriedenheit

Unser Ziel ist es, mit unserer Kernmarke O₂ und mit einem starken Portfolio an Zweit- und Partnermarken unsere Stellung auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu stärken. Des Weiteren wägen wir kontinuierlich mögliche strategische Partnerschaften ab, um mit neuen Marken spezielle Nischen oder Kundensegmente anzusprechen.

Mit umfassenden Kundenservice-, Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheitsprogrammen wollen wir unseren Kunden einen konstant hochwertigen Service bereitstellen, für Transparenz sorgen und dadurch das Kundenvertrauen erhöhen. Es ist unser Anspruch, einer der beliebtesten Telekommunikationsanbieter mit den zufriedensten Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass unsere hohen Kundenzufriedenheitswerte die Kündigungsrate reduzieren und die Empfehlungsrate steigern.

Wir wollen an allen Kundenkontaktpunkten (sogenannten Touchpoints) und über alle Vertriebskanäle ein unkompliziertes, zuverlässiges und personalisiertes Kundenerlebnis bieten. Dazu werden wir Kundenwissen effizienter nutzen und unseren Kunden gezielt Produkte und Dienstleistungen anbieten, die ihren Bedürfnissen entsprechen. Dabei ist es unser Bestreben, unseren Kunden einen möglichst nahtlosen Wechsel zwischen den verschiedenen Kanälen zu ermöglichen. Gleichzeitig werden wir den Service in unseren Shops verstärken und den Verkauf über unseren Kundenservicekanal ausbauen. So können wir alle bestehenden Kontaktpunkte zur Generierung zusätzlicher Umsatzerlöse nutzen.

Wir erweitern unsere Online- und E-Care-Kapazitäten, damit unsere Kunden ihre Fragen und Probleme über verschiedene Kanäle bequem selbst klären können. Hierzu zählen unser Internetportal, das Mobilportal, die Support-Community, der Self-Service und soziale Medien. Dafür stärken wir die digitalen Dienste in unseren Kundenbindungs-, Televerkaufs- und Serviceteams und erweitern zudem die

Online-Systeme in unseren Verkaufsstellen. Darüber hinaus fördern wir ein Umdenken zu einem grundlegend digitalen Verhalten. Um diesen Prozess zu unterstützen, haben wir als strategischen Leitfaden für die Interaktion mit unseren Kunden eine neue, mehrere Kanäle umfassende Customer-Journey entwickelt. Damit werden wir die Kundenzufriedenheit steigern und zudem die Kundenservicekosten minimieren.

Allgemein streben wir eine erhöhte Profitabilität durch kontinuierliche Steigerung unserer betrieblichen Effizienz an, um einen starken Cashflow sicherzustellen. Wichtige Hebel sind dabei das aktive Management unserer Kundenbasis und der ARPU-Performance (ARPU: durchschnittlicher Umsatz pro Kunde) mit Schwerpunkt auf Datennutzung sowie der Anstoß verschiedener Effizienzinitiativen. Ziele dieser Initiativen sind die Optimierung von Prozessen, die Erhöhung der Netzleistungsfähigkeit, die Verschlinkung unserer IT-Systeme sowie die verstärkte Einbindung von Direktvertriebskanälen, um den Prozess und die Kosten bei der Kundengewinnung zu optimieren.

Monetarisierung der Datennutzung im Mobilfunk- und Festnetzbereich

Wir beabsichtigen, vor allem mit unserer Kernmarke O₂ die Umsätze durch die zunehmende Datennutzung aufgrund der schnell wachsenden Anzahl von Smartphone-Anwendern zu steigern. Damit kompensieren wir Einbußen bei klassischen Kommunikationsdiensten wie Telefonie und SMS aufgrund von Preisverfall, Regulierungseffekten und Substitution durch andere Dienste. Zentrale Erfolgskriterien sind in diesem Zusammenhang der fortschreitende Ausbau unseres LTE-Netzes sowie unser auf Datennutzung ausgelegtes Tarifportfolio, welches sich nach dem individuellen Datenbedarf unserer Postpaid- und Prepaid-Kunden richtet.

Unsere im Abschnitt 1.1.2 Geschäftstätigkeit angesprochene Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH ermöglicht uns zudem, künftig im Festnetzbereich Highspeed-Internet-Produkte mit Übertragungsraten von bis zu 100Mbit/s anzubieten. Ein solches Angebot stärkt sowohl unsere Marktposition im Festnetzbereich als auch unsere Konvergenzstrategie und wird zusätzliche Umsatzerlöse generieren.

Da wir von einer steigenden Nachfrage nach konvergenten Produktangeboten ausgehen, möchten wir uns in Zukunft noch stärker auf konvergente Angebote aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen fokussieren, um auf diese Weise den durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU) zu erhöhen, die Kündigungsrate im Mobilfunk zu verringern und unsere Kundenakquisitionskosten zu senken. Kern unserer Konvergenzstrategie ist das gezielte Cross-Selling in die bestehende Kundenbasis. Dies erreichen wir, indem wir unseren Kunden, die derzeit nur Mobilfunk- oder Festnetzdienstleistungen in Anspruch nehmen, zusätzliche Produkte und Dienstleistungen verkaufen sowie innerhalb der Haushalte weitere Mobilfunkanschlüsse hinzugewinnen.

Um das Cross-Selling-Potenzial unserer Kundenbasis voll auszuschöpfen, bieten wir Preisnachlässe an, wenn Kunden bestimmte Produktkombinationen aus Mobilfunk- und/oder Festnetzdienstleistungen von uns beziehen.

Auch bei der Neukundengewinnung wollen wir das Potenzial konvergenter Produkte voll ausschöpfen. Zu diesem Zweck planen wir, im Lauf des Geschäftsjahres 2014 innovative neue Produktkombinationen aus Mobilfunk und Festnetz auf den Markt zu bringen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Konvergenzstrategie unsere Position im Mobilfunkmarkt absichern, die Rentabilität unserer Festnetzdienste erhöhen und die Kündigungsrate senken können.

Differenzierung als LTE-Preis-Leistungs-Sieger

Wir gehen davon aus, dass aufgrund des breiten Angebots an LTE-fähigen Geräten die LTE-Nutzung in Deutschland 2014 erheblich zunehmen wird. Die LTE-Technologie wertet das mobile Nutzererlebnis erheblich auf. Gründe hierfür sind maximale Downloadgeschwindigkeiten von aktuell bis zu 75Mbit/s, kürzere Reaktionszeiten und ungehindertes Surfen durch verbesserte Latenz sowie eine bessere Abdeckung in Innenräumen durch die 800-MHz-Frequenz. Das gibt uns die Möglichkeit, gezielt auf qualitätsorientierte High-Value-Kunden zuzugehen. Im Augenblick positionieren wir LTE innerhalb unserer O₂ Premiumtarife mit einem Aufpreis gegenüber 3G-Tarifen, um das Potenzial voll auszuschöpfen. Aufgrund des verbesserten Nutzererlebnisses tendieren LTE-Kunden zudem zu einem wesentlich höheren Datenverbrauch als 3G-Kunden, was wiederum neue Monetarisierungsansätze, wie z. B. das gezielte Upselling von Datenpaketen über das im Vertrag enthaltene Datenvolumen hinaus, ermöglicht.

Beim Ausbau unseres LTE-Netzes haben wir im ersten Quartal 2014 erhebliche Fortschritte erzielt. Zum 31. März 2014 decken wir bereits über 40% der Bevölkerung mit der neuen Highspeed-Mobilfunktechnologie ab. Wir werden

den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter vorantreiben und die Bevölkerungsabdeckung bis zum Jahresende nochmals deutlich erhöhen. Unser LTE-Netz werden wir entsprechend der Marktnachfrage ausbauen und den Schwerpunkt auf eine flächendeckende Netzabdeckung in Großstädten legen. Unsere LTE-Strategie wird darüber hinaus mittelfristig zu einem geringeren Investitionsaufwand führen, da der Datenverkehr bei zunehmender LTE-Nutzung von UMTS auf LTE umgeleitet werden kann. Gleichzeitig wächst auch der 3G-Datenverkehr weiter, sodass wir unsere Investitionen zwischen LTE und 3G aufteilen werden. Durch den stetigen Ausbau unseres Netzes und die dadurch steigende Bevölkerungsabdeckung ist es unser Ziel, die Umsätze im mobilen Datengeschäft zu steigern.

Nutzung von Chancen auf dem B2B-Markt und mit digitalen Dienstleistungen

Mit unserer Kernmarke O₂ adressieren wir selbstständige sowie kleine, mittelständische und große nationale Unternehmen. Die Marke „Telefónica Multinational Solutions“ ist dagegen auf internationale Großkunden ausgerichtet. Wir haben das Ziel, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden stärker auch als Geschäftskundenmarke wahrgenommen wird. Wir wollen unseren Marktanteil und unseren Umsatz steigern, indem wir die auch im B2B-Segment stark wachsende mobile Datennutzung noch effektiver monetarisieren und uns über einen leistungsfähigen Vertrieb, innovative Produkte (u. a. ausgewählte Cloud-, Sicherheits- und IT-Dienste), das beste Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einen starken Kundendienst von unseren Wettbewerbern abheben.

Um den Umsatz zu steigern und unsere Produkte für Smartphone-Nutzer über alle Segmente hinweg noch attraktiver zu machen, erweitern wir kontinuierlich unser Angebot an digitalen Mehrwertdiensten. Diese beinhalten u. a. mobile Finanzdienstleistungen sowie innovative mobile Kommunikations-, Unterhaltungs- und Sicherheitslösungen.

2.

Wirtschaftsbericht vom 1. Januar bis zum 31. März 2014_

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld in Deutschland

Das weltwirtschaftliche Umfeld hat sich im Laufe des Jahres 2013 allmählich etwas aufgehellt. Der Euroraum kommt zunehmend aus der Rezession und die Wirtschaftsleistung des Euroraums sank im Jahresdurchschnitt 2013 nur noch um 0,4% gegenüber dem Vorjahr.

Die deutsche Wirtschaft verzeichnete 2013 eine stabile Entwicklung mit einem stärkeren Wirtschaftswachstum als in anderen Euro-Ländern. Nach einem schwachen Jahresauftakt hat die deutsche Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte wieder angezogen. In 2013 stieg das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) lt. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Jahresdurchschnitt um 0,4%, vor allem unterstützt durch einen robusten privaten Konsum. Der Aufwärtstrend setzte sich im ersten Quartal 2014 in der deutschen Wirtschaft weiter fort. Die treibende Kraft ist hier weiterhin die gute Binnennachfrage.

(Quelle: Deutsche Bundesbank, Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi))

1 — BIP-Entwicklung 2011–13 Deutschland und Euroraum

In %	2011	2012	2013
Deutschland	3,3	0,7	0,4
Euroraum	1,6	(0,7)	(0,4)

Allgemeine Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt

Im deutschen Telekommunikationssektor sind neben einer anhaltenden Kundennachfrage nach mehr Bandbreite verschiedene weitere Trends zu beobachten. So werden konvergente Produkte und Dienste immer beliebter.

Die starke Nachfrage der mobilen Datennutzung und die steigende Smartphone- und Tablet-Penetration ermöglichen den Mobilfunknetzbetreibern weitere Wachstumsmöglichkeiten, die auch in Zukunft anhalten werden. Smartphones und Tablets werden zum Wegbereiter des digitalen Wandels in Deutschland. Gleichzeitig wird für den Mobilfunkanbieter

die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiter stark an Bedeutung gewinnen. Die steigende Verfügbarkeit von Cloud-Diensten sorgt laut dem Branchenverband BITKOM für einen tief greifenden Umbruch in der Informationstechnologie.

Beim Cloud Computing erfolgt die Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über dezentrale Rechner, die über Datennetze angebunden sind (in der „Wolke“) statt auf lokalen Rechnern.

Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt der Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt

In Deutschland konnte die Zahl der Anschlüsse (d. h. SIM-Karten) von 113,2 Mio. Ende 2012 auf 115,2 Mio. bis Ende Dezember 2013 erhöht werden. Der deutsche Mobilfunkmarkt ist somit, gemessen an der Kundenanzahl, der größte innerhalb der EU. Die rechnerische Mobilfunk-Penetration stieg von Ende 2012 von 138% auf 143% Ende Dezember 2013. Das Kundenwachstum im Jahr 2013 war vor allem auf den Postpaid-Sektor zurückzuführen. Postpaid-Kunden machten Ende Dezember 2013 48% der gesamten Anschlüsse aus. Am Ende des Jahres 2012 lag der Anteil noch bei 47%.

Der Mobilfunkmarkt war 2013 sehr dynamisch und von einem intensiven Wettbewerb geprägt, vor allem getrieben durch die starke Nachfrage nach Smartphones und die zunehmende Zahl von Smartphone-Tarifen. Yankee Group Research zufolge nutzen inzwischen rund 50% aller Handy-Besitzer ein Smartphone. Gleichzeitig stieg laut dem Branchenverband BITKOM die Anzahl der verkauften Tablets von 4,4 Mio. in 2012 auf rund 8 Mio. in 2013.

Die zunehmende Verbreitung von mobilen internetfähigen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets sowie die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten schlagen sich auch in dem starken Wachstum der Umsatzerlöse aus mobilen Daten auf dem deutschen Markt nieder: 2013 sind laut Analysys Mason mobile Datenumsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um ungefähr 19% gestiegen. Die Umsätze aus mobiler Telefonie und SMS dagegen entwickelten sich rückläufig, getrieben durch Preisverfall, Regulierungseffekte sowie ein verändertes Kundenverhalten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt mit vier Mobilfunknetzbetreibern. Die Telefónica Deutschland Group hielt zum 31. Dezember 2013 mit 19,4 Mio. Anschlüssen einen Marktanteil von 16,8%.

(Quelle: Unternehmensdaten, Analysys Mason, BITKOM)

Der deutsche Festnetzmarkt

Auch auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Teilnehmeranschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um über 2% zu und die Kundenbasis wuchs bis Ende Dezember 2013 auf etwa 28,7 Mio. an. Der Anteil von DSL-Anschlüssen beträgt hier 81%.

(Quelle: Analysys Mason: Telecoms Market Matrix Q4 2013, April 2014)

Größter DSL-Anbieter in Deutschland ist die Deutsche Telekom AG in Bonn, der vorherrschende Telekommunikations-Serviceanbieter. Die Telefónica Deutschland Group und andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt mieten die entbündelten Teilnehmeranschlüsse (Unbundled Local Loop, ULL) von der Deutschen Telekom AG.

2.1.2 Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entscheidungen zu der im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 im Abschnitt „Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group“ dargestellten Situation ausgeführt.

Auf Basis von Artikel 20 der Universaldienste Richtlinie wurden im Telekommunikationsgesetz (TKG) im Jahr 2012 Änderungen in § 43a TKG hinsichtlich der transparenten Leistungsbeschreibung in Telekommunikationsverträgen vorgenommen. Die Bundesnetzagentur ist nach § 43a Abs. 3 TKG ermächtigt, entsprechende Vorgaben zu machen. Die Bundesnetzagentur hat im Mai 2013 dahingehende Eckpunkte vorgelegt und gleichzeitig eine Selbstregulierung der Unternehmen angeregt. Führende Verbände aus der Telekommunikationsindustrie und deren Mitglieder – darunter auch die Telefónica Deutschland Group – haben einen Vorschlag zur Selbstverpflichtung erarbeitet und der Bundesnetzagentur unterbreitet, die diejenigen Informationen zum Gegenstand hat, die dem Verbraucher zukünftig vor, bei und nach dem Vertragsschluss zur Verfügung zu stellen sind. Der Vorschlag wurde im Februar 2014 von der Bundesnetzagentur als nicht ausreichend bewertet, sodass zwischenzeitlich ein behördeneigener Verordnungsentwurf erarbeitet und zur Anhörung gestellt wurde. Die Telefónica Deutschland Group wie auch führende Verbände der Telekommunikationsindustrie haben ihre Stellungnahmen hierzu Ende März eingereicht.

VDSL-Kontingentmodell der Telekom Deutschland GmbH und geplante Erweiterung der Festnetzkooperation

Im Juli 2012 hat die BNetzA das sogenannte VDSL-Kontingentmodell der Telekom Deutschland GmbH genehmigt. Mit diesem Modell gewährt die Telekom Deutschland GmbH ihren Wettbewerbern auf der Grundlage vereinbarter Zugangsquoten VDSL-Bitstrom-Zugang. Im Dezember 2012 hat Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ein derartiges Entgeltmodell mit der Telekom Deutschland GmbH unterzeichnet und bietet auf dieser Grundlage seinen Kunden VDSL an. Mit dem Angebot von VDSL erhält die Telefónica Deutschland Group Zugang zu nahezu 15 Mio. Haushalten und fördert damit eine weitere Form wettbewerbsfähiger Festnetzstrukturen. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 20. Dezember 2013 mit der Telekom Deutschland GmbH einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation geschlossen. Sie besteht zum einen aus einer Weiterentwicklung des Kontingentmodells (Migrationsvertrag) durch die Telekom Deutschland, die von der Telekom Deutschland allen Anbietern identisch angeboten wird, sowie einer bilateralen Vereinbarung (Transformationsvertrag). Die Kooperation umfasst die verstärkte Inanspruchnahme der Highspeed-Infrastruktur der Telekom durch Telefónica Deutschland für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation, die in 2014 beginnen soll, wird Telefónica Deutschland den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Telefónica Deutschland wird weiterhin VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom nutzen.

Die BNetzA hat die Übereinstimmung der Kooperation mit dem Telekommunikationsgesetz in ihrem Entscheidungsentwurf vom 17. Dezember 2013 bestätigt. Der Entscheidungsentwurf wurde öffentlich konsultiert und der Europäischen Kommission angezeigt. Die Europäische Kommission antwortete am 13. März 2014 und erhob keine ernsthaften Bedenken dagegen. Die Bundesnetzagentur veröffentlichte nachfolgend am 18. März 2014 ihre finale Entscheidung und bestätigte darin ihren Entscheidungsentwurf vom Dezember 2013. Mit der finalen Entscheidung der Bundesnetzagentur ist die Kooperation am 18. März 2014 in Kraft getreten. Auch das Bundeskartellamt überprüft die Kooperation und eine Entscheidung wird bis Ende Juni 2014 erwartet. Der Vertragsbeginn der Kooperation hängt jedoch nicht von einer Entscheidung des Bundeskartellamts ab.

Die künftige Entwicklung der GSM-Lizenzen

Die GSM-Lizenzen, die zur Verwendung des Frequenzspektrums in den Frequenzbereichen 900MHz und 1.800MHz berechtigen, laufen Ende 2016 aus. Die BNetzA arbeitet derzeit an einer Entscheidung über die Zukunft dieser Frequenzen. Im November 2012 veröffentlichte die BNetzA ein Informationspapier, in dem vier mögliche Szenarien in Bezug auf die Zukunft des Spektrums dargestellt waren. Die Möglichkeiten

reichten von einer Verlängerung über eine isolierte Zuteilung der GSM-Lizenzen bis hin zu Szenarien, in denen die Zuteilung des GSM-Spektrums zusammen mit zusätzlichen Spektren vorgesehen ist, die voraussichtlich in den kommenden Jahren verfügbar sein werden. Die BNetzA hat einen Entscheidungsentwurf auf der Grundlage der Beiträge zum Informationspapier veröffentlicht. Zu diesem Entwurf konnte bis 4. Oktober 2013 Stellung genommen werden. Von dieser Möglichkeit hat auch die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG Gebrauch gemacht. Die Stellungnahmen wurden auf der Internetseite der BNetzA veröffentlicht.

Zur Vorbereitung einer telekommunikationsrechtlichen Entscheidung über das Zusammenschlussvorhaben von Telefónica Deutschland und E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG hat die Präsidentenkammer der BNetzA Eckpunkte entwickelt. In diesen Eckpunkten äußert die BNetzA, ein Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 900MHz und 1.800MHz sowie weiterer Frequenzbereiche im Dezember 2014 zu eröffnen und die Entscheidung über Anordnung und Wahl des Vergabeverfahrens für die Frequenzen bereits im dritten Quartal 2014 treffen zu wollen.

(Quelle: http://www.bundesnetzagentur.de/cln_1431/DE/Sachgebiete/Telekommunikation/Unternehmen_Institutionen/Frequenzen/OeffentlicheNetze/Mobilfunknetze/Projekt2016/projekt2016-node.html)

„Digital Single Market“-Initiative der EU-Kommission

Die EU-Kommission hat unter dem Stichwort „digital single market“ am 11. September 2013 ein Paket aus verschiedenen Maßnahmen verabschiedet, welche die Rahmenbedingungen für Investitionen in moderne Breitbandnetze verbessern und günstigere Rahmenbedingungen für einen starken europäischen Telekommunikationssektor schaffen sollen. Teils enthält der Verordnungsentwurf positive Elemente, welche die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors langfristig verbessern könnten, wie insbesondere die Vorschläge für eine stärkere Koordinierung der Frequenzvergabe und der Regeln für Frequenzauktionen. Gleichzeitig enthält das Paket jedoch auch Maßnahmen, die eine unmittelbare negative Wirkung auf die Umsätze von Netzbetreibern haben, wie z. B. zu Roaming und internationalen Ferngesprächen, oder die zusätzliche Kosten und eine weitere Regulierung und Begrenzung der Vertragsfreiheit bedeuten, wie strengere Vorschriften zum Kundenschutz. Das Paket wird nun durch Mitgliedstaaten sowie Unternehmen kommentiert. Aktuell wird es auch in den Ausschüssen des Europäischen Parlaments diskutiert, wobei unter anderem die Maßnahmen zur Roaming-Regulierung dort kritisch gesehen werden. Sobald das Europäische Parlament seine Positionierung abgestimmt hat, wird es das Abstimmungsergebnis dem Europäischen Rat und der Europäischen Kommission übermitteln. Aufgrund der im Mai 2014 stattfindenden Wahlen des Europäischen Parlaments und des Wechsels der Ratspräsidentschaft Mitte des Jahres 2014 ist nicht davon auszugehen, dass das Gesetzgebungsverfahren noch im Jahr 2014 abgeschlossen sein wird.

2.2 Überblick über das erste Quartal 2014

In den ersten drei Monaten der Geschäftstätigkeit für 2014 konnte keine wesentliche Veränderung der Dynamik im deutschen Mobilfunkmarkt beobachtet werden. Es besteht nach wie vor ein hoher Grad an Wettbewerb bei Kombinationsangeboten aus Smartphone-Tarifen und Mobilfunkgeräten mit klarem Schwerpunkt auf Wertmaximierung durch Nutzung der zunehmenden Kundennachfrage nach LTE. Das operative und finanzielle Ergebnis von Telefónica Deutschland reflektiert die Umsetzung der Unternehmensstrategie in dieser Marktdynamik, den zunehmend digitalen Lebensstil und die damit einhergehenden veränderten Kommunikationsgewohnheiten der Kunden sowie das aktuelle Regulierungsumfeld.

Im ersten Quartal wurden Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen in Höhe von 707 EUR Mio. erzielt, was einem ähnlichen Rückgang von 3,4% im Vergleich zum Vorjahr entspricht, bereinigt um den Effekt aus der Absenkung der Mobilfunkterminierungsentgelte im letzten Quartal 2013. Diese Entwicklung deckt sich vollumfänglich mit unseren Erwartungen und der veröffentlichten Prognose.

Telefónica Deutschland profitiert von der Strategie, der Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis für Premium-LTE-Dienstleistungen zu sein, und verstärkten Vertriebsaktivitäten. Entsprechend unseren Erwartungen ist die resultierende OIBDA-Marge im ersten Quartal 2014 moderat um 1,8 Prozentpunkte auf 20,9% gesunken.

Was die Investitionen betrifft, so besaß der Rollout des LTE-Netzes im ersten Quartal 2014 weiterhin die höchste Priorität für Telefónica Deutschland, unter sorgfältiger Abwägung der Investitionen in anderen Bereichen. Wie erwartet waren die Investitionsausgaben aufgrund einer veränderten Investitionsplanung und auch unter Berücksichtigung der geplanten Integration von E-Plus niedriger als im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Investitionen betrugen 132 Mio. EUR im ersten Quartal, was einem Rückgang von 9,3% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht.

Wesentliche Ereignisse

Emission einer 7-jährigen Anleihe (Bond II)

Die Telefónica Deutschland Group hat am 10. Februar 2014 eine unbesicherte 7-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Volumen von 500 Mio. EUR platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis zum 10. Februar 2021 und wurde von der O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, ausgegeben und wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Der Kupon der Festzinsanleihe beträgt 2,375% und der Ausgabepreis 99,624%. Bei einem Emissionsspread von 100 Basispunkten über der siebenjährigen Euro-Midswap-Rate ergibt sich eine Rendite von 2,434%. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 EUR und wurde auf Basis eines Anleiheprospekts begeben. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Net-

toemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds der Telefónica Deutschland

René Schuster ist zum 31. Januar 2014 als Vorstandsvorsitzender (CEO) in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand der Telefónica Deutschland ausgeschieden. Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland hat am 29. Januar 2014 einer entsprechenden Beendigungsvereinbarung zugestimmt. Finanzvorstand (Chief Financial Officer) Rachel Empey und Strategievorstand (Chief Strategy Officer) Markus Haas übernehmen seit dem 1. Februar 2014 zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben gemeinsam die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden, wobei sich Rachel Empey auf das operative Geschäft und Markus Haas auf die Vorbereitung der Integration von E-Plus konzentriert.

Außerordentliche Hauptversammlung

Am 30. Dezember 2013 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen, die am 11. Februar 2014 stattfand. Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie eine entsprechende Satzungsänderung
- Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (Genehmigtes Kapital 2014/I)

Der Beschluss der Hauptversammlung über die Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR wurde am 25. Februar 2014 im Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus hat die außerordentliche Hauptversammlung unter Aufhebung des bisherigen Bedingten Kapitals 2012/I ein neues Bedingtes Kapital 2014/I beschlossen. Das neue Bedingte Kapital 2014/I wurde unter Aufhebung des Bedingten Kapitals 2012/I am 25. Februar 2014 in das Handelsregister eingetragen.

Vertrag über den Erwerb von E-Plus

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N. V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland geschlossen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar (vorbehaltlich einer Preisanpassung) sowie neu auszugebende Aktien. Der an KPN zu zahlende Bar-Kaufpreis soll über eine Barkapitalerhö-

hung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die als weitere Gegenleistung an KPN zu gewährenden Aktien sollen durch eine Sachkapitalerhöhung generiert werden und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen.

Anschließend soll gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013 und 24. März 2014 die Telefónica, S. A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 4,4% an der Telefónica Deutschland erwerben. Ferner wird ein Call-Options-Vertrag mit KPN geschlossen, welcher die Telefónica, S. A. berechtigt, von KPN einen weiteren Anteil von bis zu 2,9% an der Telefónica Deutschland zu erwerben. Dieses Recht kann ein Jahr nach Abschluss des Call-Options-Vertrags zu einem Ausübungspreis von bis zu 0,51 Mrd. EUR ausgeübt werden. Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S. A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 62,1%, beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 65,0% und von KPN in Höhe von 20,5%, beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 17,6%. Der Freefloat beträgt dann 17,4%.

Die Hauptversammlung von KPN stimmte am 2. Oktober 2013 der Vereinbarung über den Erwerb von E-Plus mit großer Mehrheit zu. Bezüglich der Zustimmung der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland zu den Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus verweisen wir auf den vorherigen Punkt.

Zum 31. März 2014 steht die Transaktion unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

Vertragsabschluss zur Erweiterung der Festnetzkooperation

Im Mai 2013 hat die Telefónica Deutschland Group über die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Telekom Deutschland GmbH ein „Memorandum of Understanding“ zur Erweiterung ihrer Festnetz-Kooperation abgeschlossen. Diese umfasst die zukünftig verstärkte Inanspruchnahme der Highspeed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH durch die Telefónica Deutschland Group für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation wird die Telefónica Deutschland Group den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Telefónica Deutschland Group beabsichtigt, zukünftig verstärkt VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom Deutschland GmbH zu nutzen. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Am 20. Dezember 2013 wurde eine bindende Vereinbarung für die Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen.

Die Kooperation enthält regulierte Aspekte, die einer Kontrolle durch die BNetzA und das Bundeskartellamt unterliegen. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat der Kooperation in ihrem Entscheidungsentwurf vom Dezember 2013

zugestimmt. Der Entscheidungsentwurf wurde anschließend öffentlich auf nationaler Ebene und mit der Europäischen Kommission diskutiert. In ihrer Stellungnahme vom 13. März 2014 äußerte die Europäische Kommission keine ernsthaften Bedenken. Die BNetzA hat am 18. März 2014 ihre finale Entscheidung veröffentlicht und darin den Entscheidungsentwurf vom Dezember 2013 positiv bestätigt. Mit dieser Entscheidung ist die im Dezember unterzeichnete bindende Vereinbarung mit der Telekom Deutschland GmbH am 18. März 2014 in Kraft getreten.

Die Kooperation unterliegt keiner Kartellrechtsfreigabe, wird jedoch im Hinblick auf allgemeine rechtliche Wettbewerbsaspekte vom Bundeskartellamt (BkartA) untersucht. Das Ergebnis und die Entscheidung über diese Untersuchung werden spätestens bis Ende Juni 2014 erwartet. Die Entscheidung hat keine Auswirkungen auf das Inkrafttreten der Kooperation. Sollte das BkartA die vereinbarte Kooperation in der vorliegenden Form jedoch beanstanden, sind Nachverhandlungen nötig.

Die Geschäftsentwicklung wird in den folgenden Abschnitten näher erläutert.

2.2.1 Ertragslage

2.2.1.1 Umsatzerlöse

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 wurden Umsatzerlöse in Höhe von 1.122 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 108 Mio. EUR oder 8,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Rückgang der Umsatzerlöse ist im Bereich Mobilfunk insbesondere bedingt durch einen Rückgang der Umsatzerlöse für Mobilfunk-Hardware sowie durch ein verändertes Nutzerverhalten für mobile Telefondienste. Zu einem geringen Teil hat die Verringerung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) Einfluss auf den Rückgang der Umsatzerlöse. Ohne die Absenkung der MTR wäre der Rückgang der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit 8,7% etwas geringer ausgefallen. Im Bereich Festnetz/DSL wurden aufgrund einer gesunkenen DSL-Kundenbasis geringere Umsätze realisiert. Positiv beeinflusst wurden die Umsatzerlöse weiterhin durch das starke Wachstum im mobilen Datengeschäft.

2 — Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. März			
	2014	2013	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	1.122	1.230	(108)	(8,8)
Sonstige Erträge	21	16	5	32,3
Betriebliche Aufwendungen	(909)	(967)	59	(6,1)
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(427)	(502)	74	(14,8)
Personalaufwand	(108)	(105)	(3)	2,8
Sonstige Aufwendungen	(373)	(361)	(13)	3,5
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	234	278	(44)	(15,8)
OIBDA-Marge	20,9%	22,6%		(1,8%)-p.
Abschreibungen	(267)	(280)	13	(4,7)
Betriebsergebnis	(33)	(2)	(31)	1.673,9
Finanzergebnis	(8)	(11)	3	(31,5)
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(40)	(13)	(27)	213,2
Ertragsteuern	0	0	(0)	(22,3)
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(40)	(13)	(27)	213,5
Periodenergebnis	(40)	(13)	(27)	213,5

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, belaufen sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 auf 827 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 86 Mio. EUR oder 9,5%.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf den Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehender Anrufe), Messaging- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt und über unser Netz zugestellt wurden.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 betragen die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen 707 Mio. EUR und verringerten sich gegenüber der Vergleichsperiode um 27 Mio. EUR oder 3,6%. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus der Absenkung der MTR wäre hingegen ein geringerer Rückgang von 3,4% verzeichnet worden, was im Vergleich zum Vorquartal eine Stabilisierung des Umsatzrückgangs bedeutet. Mit 12,1 EUR lag der durchschnittliche Kundenumsatz (ARPU) unter dem Vorjahresniveau (2013: 12,5 EUR). Dies ist zum einen begründet in dem anspruchsvollen Markt und Wettbewerbsumfeld, welches zu sinkenden Umsätzen für Sprachtelefonie führte. Zum anderen führte ein geändertes Nutzerverhalten zu einer geringeren Anzahl versendeter und eingehender Textnachrichten. Positiv wirkte unsere stetig wachsende Kundenbasis im werthaltigen Postpaid-Segment (plus 1,6% im Vergleich zum ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2013) sowie die zunehmend auch im Prepaid-Segment zu verzeichnende starke Nachfrage nach Datendiensten (z.B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte).

Die erfolgreich fortgeführte Monetarisierung des Datengeschäfts spiegelt sich im Anstieg der Umsatzerlöse aus dem Datengeschäft ohne SMS wider, welches im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 um 12,1% zunahm und dessen Anteil am Datenumsatz 72,0% (2013: 63,4%) erreichte. Unser Portfolio aus integrierten Mobilfunkprodukten ist entsprechend dieser Entwicklung auf die wachsende Bedeutung von Datentarifen ausgerichtet.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware erreichten im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 120 Mio. EUR und reduzierten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um –60 Mio. EUR bzw. –33,2%. Dies ist zum einen zurückzuführen auf besondere Angebote (z.B. 50% Vergünstigung auf ausgewählte Mobilfunkgeräte) und zum anderen auf insgesamt geringere Verkaufszahlen von Endgeräten. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells sowie aus Barverkäufen. Darüber hinaus enthalten die Umsatzerlöse weitere Ertragskomponenten aus dem Mobilfunkgeschäft wie Aktivierungsgebühren (hauptsächlich Postpaid), Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 wurden im Festnetz- und DSL-Geschäft Umsatzerlöse von 293 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 22 Mio. EUR oder 7,0% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der gesunkenen Kundenbasis bei insgesamt wettbewerbsintensiven Marktbedingungen wirkten eine gute Nachfrage nach unseren neuen „O₂ DSL All-in“-Tarifen sowie die weiterhin positive Kundenentwicklung im VDSL-Geschäft entgegen. Die Umsatzerlöse aus dem Festnetz- und DSL-Geschäft bestehen hauptsächlich aus Umsatzerlösen aus dem DSL-Servicegeschäft, Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft, Aktivierungsgebühren aus dem DSL-Geschäft sowie aus dem Verkauf von DSL-Hardware. Des Weiteren sind Umsatzerlöse

3 —Aufgliederung der Umsatzerlöse

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. März			
	2014	2013	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	827	914	(86)	(9,5)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	707	733	(27)	(3,6)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	120	180	(60)	(33,2)
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	293	315	(22)	(7,0)
Sonstige Umsatzerlöse	2	1	1	64,9
Umsatzerlöse	1.122	1.230	(108)	(8,8)

aus dem DSL-Servicegeschäft mit Großkunden und aus der Terminierung mit anderen Telekommunikationsgesellschaften enthalten.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf Neugeschäfte wie Werbung und Finanzdienstleistungen, z. B. den mobilen Angebotsservice „O₂ More Local“ oder das mobile Bezahlssystem „mpass“. Insbesondere durch die Zunahme von mobilen Marketingaktivitäten erhöhte sich diese Position im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 64,9% auf einen Umsatz von 2 Mio. EUR.

Periodenergebnis

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 wurde ein OIBDA von 234 Mio. EUR erreicht. Dies entspricht einem Rückgang von 44 Mio. EUR oder 15,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, was die Entwicklung der Umsatzerlöse reflektiert. Die OIBDA-Marge verringerte sich gegenüber der Vorjahresperiode in geringem Maß um 1,8%-Punkte auf 20,9%. Der höhere Wertbeitrag aus dem mobilen Datengeschäft sowie die kontinuierliche Fokussierung auf Effizienzsteigerungen wirkten sich positiv auf das operative Ergebnis aus.

Die betrieblichen Aufwendungen, bestehend aus Materialaufwand und bezogenen Leistungen sowie Personalaufwand wie auch sonstigen Aufwendungen, konnten im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 um 59 Mio. EUR bzw. 6,1% auf 909 Mio. EUR reduziert werden. Die Einsparungen zeigen sich im Wesentlichen im Materialaufwand und in den bezogenen Leistungen, wodurch die verstärkten Ausgaben im kommerziellen Bereich, insbesondere für gezielte Angebote für Mobilfunk-Hardware und Kundengewinnungs- und -bindungsmaßnahmen, kompensiert werden konnten.

Der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen umfassen hauptsächlich Zusammenschaltungskosten, die entstehen, wenn unsere Kunden mit anderen Mobilfunknetzen verbunden werden. Des Weiteren spiegelt diese Position die Kosten für verkaufte Geräte, insbesondere die Verkäufe im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells wider. Darüber hinaus sind in diesem Posten die Aufwendungen für Mietleitungen und den Erwerb von entbündelten Anschlüssen (ULL) enthalten sowie die Kosten für die Anmietung von Räumlichkeiten für Netzeinrichtungen. Im ersten Quartal des

Geschäftsjahres 2014 belaufen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 427 Mio. EUR. Dies entspricht einer Verringerung von 74 Mio. EUR oder 14,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Aufgrund der geringeren Stückzahl verkaufter Endgeräte reduzierte sich der entsprechende Materialaufwand. Aus dem Rückgang im Mobilfunkdienstleistungsumsatz resultiert die Verringerung der Zusammenschaltungs- und Zustellkosten.

Der Personalaufwand erhöhte sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 um 3 Mio. EUR bzw. 2,8% auf 108 Mio. EUR aufgrund allgemeiner Gehaltssteigerungen.

Die sonstigen Aufwendungen umfassen in erster Linie die an Händler gezahlten Provisionen, Vermarktungskosten, Aufwendungen für die Kundenbetreuung und das Outsourcing von administrativen Aufgaben, Aufwendungen für Hardware und die Instandhaltung der IT-Infrastruktur, Pacht aufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten sowie Energiekosten. Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 betragen die sonstigen Aufwendungen 373 Mio. EUR, was einer Erhöhung von 13 Mio. EUR bzw. 3,5% gegenüber dem ersten Quartal des Geschäftsjahres 2013 entspricht. Dieser Anstieg ist auf erhöhte Kosten für Kundengewinnungs- und -bindungsmaßnahmen zurückzuführen.

Die Abschreibungen sind im Berichtszeitraum um 4,7% auf 267 Mio. EUR gesunken. Dies ist insbesondere auf bereits voll abgeschriebene Vermögenswerte (im Wesentlichen innerhalb Software) zurückzuführen. (Für weitere Informationen verweisen wir auf die Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen im Abschnitt 2.2.3 Vermögenslage.)

Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich das Betriebsergebnis um 31 Mio. EUR auf –33 Mio. EUR (2013: –2 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis zum 31. März 2014 beträgt –8 Mio. EUR (2013: –11 Mio. EUR).

Die Telefónica Deutschland Group zeigt weder im laufenden Dreimonatszeitraum noch in der Vergleichsperiode einen wesentlichen Steueraufwand. Aus den oben genannten Effekten ergibt sich für den Dreimonatszeitraum 2014 ein Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in Höhe von –40 Mio. EUR, ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahreswert von 27 Mio. EUR.

2.2.2 Finanzlage

2.2.2.1 Finanzierungsanalyse

4 — Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

	Zum 31. März	Zum 31. Dezember		
(In Millionen EUR)	2014	2013	Veränderung	% Veränd.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.186	709	477	67,4
A Liquidität	1.186	709	477	67,4
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	99	188	(89)	(47,2)
Kurzfristige verzinsliche Schulden	7	102	(96)	(93,6)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1	2	(0)	(11,8)
C Kurzfristige Finanzschulden	8	104	(96)	(92,3)
D=C–A–B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(1.277)	(793)	(484)	61,0
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte	57	83	(27)	(32,1)
Langfristige verzinsliche Schulden	1.813	1.343	471	35,1
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1	1	(0)	(25,1)
F Langfristige Finanzschulden	1.814	1.344	470	35,0
G=F–E Langfristige Nettofinanzschulden	1.758	1.261	497	39,4
H=D+G Nettofinanzschulden ⁽¹⁾	481	468	13	2,8

1 Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten. Nettofinanzschulden berechnen sich wie folgt: langfristige verzinsliche Schulden (1.813.396 Tsd. EUR in 2014 und 1.342.584 Tsd. EUR in 2013) + sonstige langfristige Leasingschulden (1.004 Tsd. EUR in 2014 und 1.340 Tsd. EUR in 2013) + kurzfristige verzinsliche Schulden (6.547 Tsd. EUR in 2014 und 102.059 Tsd. EUR in 2013) + sonstige kurzfristige Leasingschulden (1.454 Tsd. EUR in 2014 und 1.649 Tsd. EUR in 2013) minus langfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (56.507 Tsd. EUR in 2014 und 83.209 Tsd. EUR in 2013) und seit Juni 2013 kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (98.943 Tsd. EUR in 2014 und 188.013 Tsd. EUR in 2013) minus einem Darlehen an Dritten enthalten in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte (504 Tsd. EUR in 2014 und 458 Tsd. EUR in 2013) minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (1.185.937 Tsd. EUR in 2014 und 708.545 Tsd. EUR in 2013).

Anmerkung: Die kurzfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen und die langfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

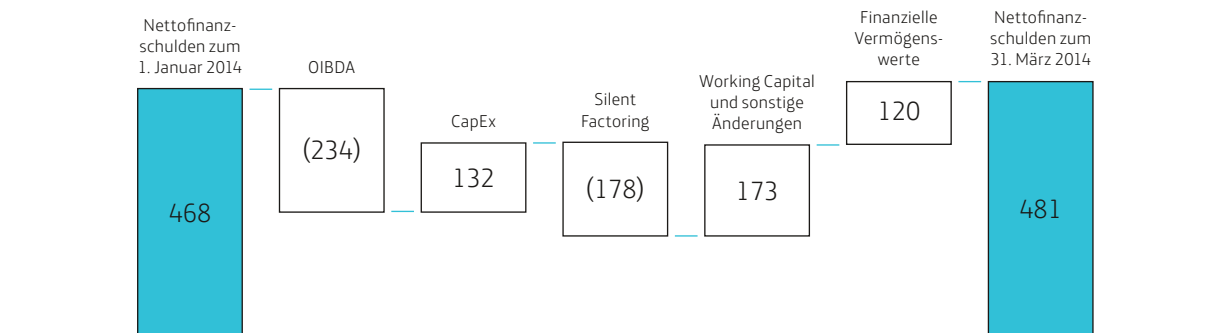
Nettofinanzschulden

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden – d.h. den Saldo aus zinstragenden Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel und der zinstragenden finanziellen Vermögenswerte und Forderungen. Die Nettofinanzschulden stiegen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 13 Mio. EUR auf 481 Mio. EUR, woraus ein Nettoverschuldungsgrad in Höhe von 0,4x resultiert.

Die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden wurde im Dreimonatszeitraum 2014 im Wesentlichen durch die Emission einer Anleihe mit einem Nominalwert in Höhe von 500 Mio. EUR im Februar 2014 beeinflusst,

die sich auch im höheren Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. März 2014 niederschlägt. Daneben wirkt sich eine teilweise Tilgung in Höhe von 125 Mio. EUR des Darlehens aus Kreditvereinbarungen, welche die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Telfisa Global B. V. als Kreditgeber abgeschlossen hat, auf die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden aus.

Die nachfolgende Grafik veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden während der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2014.

5 — Entwicklung der Nettofinanzschulden (in Millionen EUR)

2.2.2.2 Liquiditätsanalyse

6 — Konzernkapitalflussrechnung

	1. Januar bis 31. März	
(In Millionen EUR)	2014	2013
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	709	324
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	281	278
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	281	278
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(174)	(172)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(174)	(172)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	370	(1)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	370	(1)
Nettozu-(ab)nahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	477	104
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	1.186	428

Konzernkapitalflussrechnung

Die folgende Analyse widmet sich der Liquiditätsentwicklung der Telefónica Deutschland Group für die ersten drei Monate der Geschäftsjahre 2014 und 2013. Die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit umfassen den jeweiligen Mittelzufluss/-abfluss aus fortzuführenden Geschäftsbereichen.

Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit

Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen beläuft sich im Dreimonatszeitraum 2014 auf 281 Mio. EUR und erreicht damit nahezu das Vorjahresniveau (278 Mio. EUR). Der Rückgang im OIBDA konnte durch einen höheren Beitrag aus Silent Factoring-Transaktionen kompensiert werden.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen beträgt im Dreimonatszeitraum 2014 174 Mio. EUR. Gegenüber dem 31. März 2013 nahm der Mittelabfluss damit um 2 Mio. EUR zu (2013: 172 Mio. EUR).

Die Anlagenzugänge (CapEx)¹ belaufen sich im Dreimonatszeitraum 2014 auf 132 Mio. EUR (2013: 146 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von 9,3%. Die Investitionen dienen dem Ausbau des LTE-Netzes (4G-Technologie) und unserer 3G-Kapazitäten zur Sicherung unseres zukünftigen Wachstums.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen beträgt im Dreimonatszeitraum 2014 370 Mio. EUR. Der Mittelzufluss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 371 Mio. EUR (2013: –1 Mio. EUR). Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit liegt im Wesentlichen in der im Februar 2014 emittierten Anleihe begründet. Gegenläufig wirkten sich in diesem Bereich hauptsächlich die Mittelabflüsse aus der teilweisen Tilgung in Höhe von 125 Mio. EUR des Darlehens aus Kreditvereinbarungen mit einem ursprünglichen Gesamtvolumen in Höhe von 1.250 Mio. EUR, welches die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Telfisa Global B. V. als Kreditgeber abgeschlossen hat, aus.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Aufgrund des oben beschriebenen Mittelzuflusses/-abflusses belaufen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. März 2014 auf 1.186 Mio. EUR, zum 31. Dezember 2013 auf 709 Mio. EUR und zum 31. März 2013 auf 428 Mio. EUR.

¹ Die Zugänge in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (132 Mio. EUR; 2013: 146 Mio. EUR), zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (3 Mio. EUR; 2013: 21 Mio. EUR), zuzüglich der Veränderung der Rückstellungen für Investitionen (CapEx accruals: 32 Mio. EUR; 2013: –2 Mio. EUR) sowie zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (0 Mio. EUR; 2013: 1 Mio. EUR) ergeben die Investitionsausgaben in Höhe von 167 Mio. EUR (2013: 166 Mio. EUR) zum 31. März 2014.

7 — Herleitung des Cashflows und OIBDA minus CapEx

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. März			
	2014	2013	Veränderung	% Veränd.
OIBDA	234	278	(44)	(15,9)
– CapEx	(132)	(146)	14	(9,3)
= Operating Cashflow (OpCF)	102	133	(31)	(23,0)
+ Silent Factoring ¹	178	129	49	37,5
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(161)	(146)	(15)	10,0
Veränderung des Working Capital	17	(17)	34	(201,9)
+/- Gewinne (Verluste) aus dem Verkauf von Unternehmen, Sachanlagen und andere Effekte	(0)	–	(0)	100
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Unternehmen, Sachanlagen und andere Effekte	1	–	1	100
+ Nettozinszahlung	(4)	(4)	(1)	15,3
+ Auszahlungen für Finanzinvestitionen	(8)	(7)	(1)	17,4
= Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen²	107	105	2	1,8
= Free Cashflow nach Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	107	105	2	1,8
= Gesamter Free Cashflow nach Dividendenzahlungen	107	105	2	1,8

1 Voller Effekt (kumuliert) durch Silent Factoring in Höhe von 178 Mio. EUR in 2014 und 219 Mio. EUR in 2013 (Transaktionen fanden im Januar und März 2014 sowie im März, Juni und September 2013 statt).

2 Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ist definiert als die Summe des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen und des Cashflows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen.

Free Cashflow

Der Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen nahm um 2 Mio. EUR zu und liegt im Dreimonatszeitraum 2014 bei 107 Mio. EUR. Der Operating Cashflow (OpCF) erreichte 102 Mio. EUR und sank damit um 23,0% im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2013. Die Transformation des Operating Cashflow in Free Cashflow

ist das Ergebnis einer positiven Entwicklung des Working Capital, das von –17 Mio. EUR in 2013 auf 17 Mio. EUR in 2014 angestiegen ist. Dies ist vor allem zurückzuführen auf zwei Silent Factoring-Transaktionen in den ersten drei Monaten 2014 im Vergleich zu einer Transaktion im Vergleichszeitraum.

2.2.3 Vermögenslage

Bei der folgenden Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur werden die zum 31. März 2014 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Werten zum 31. Dezember 2013 verglichen.

Zum 31. März 2014 weist die Gruppe Vermögenswerte in Höhe von 9.417 Mio. EUR auf (2013: 9.021 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 4,4%.

8 — Konzernbilanz

	Zum 31. März	Zum 31. Dezember		
(In Millionen EUR)	2014	2013	Veränderung	% Veränd.
Geschäfts- oder Firmenwerte sowie Immaterielle Vermögenswerte	3.506	3.590	(84)	(2,9)
Sachanlagen	2.847	2.896	(48)	(1,7)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.104	1.035	69	6,7
Latente Steueransprüche	584	584	–	–
Sonstige Vermögenswerte	189	209	(19)	(9,3)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.186	709	477	67,4
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	9.417	9.021	395	4,4
Verzinsliche Schulden	1.820	1.445	375	26,0
Rückstellungen	115	108	7	6,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.349	1.300	48	3,7
Rechnungsabgrenzungsposten	177	170	7	4,4
Eigenkapital	5.956	5.999	(43)	(0,7)

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte belaufen sich zum 31. März 2014 auf 3.506 Mio. EUR. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr beträgt 84 Mio. EUR und liegt hauptsächlich in der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer begründet. Die Höhe dieser Abschreibungen beträgt 114 Mio. EUR. Demgegenüber stehen Zugänge in Höhe von 30 Mio. EUR (im Wesentlichen Softwarezugänge in Höhe von 19 Mio. EUR).

Sachanlagen

Die Sachanlagen belaufen sich zum 31. März 2014 auf 2.847 Mio. EUR. Damit wird gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 1,7% beziehungsweise 48 Mio. EUR ausgewiesen. Im Berichtszeitraum betrugen die Zugänge zu den Sachanlagen 102 Mio. EUR. Diese betreffen hauptsächlich Investitionen für den Wechsel zur 4G-Technologie (LTE-Netz), zur Erweiterung der Kapazität der 3G-Technologie, zur Verbesserung der Leistung sowie zur Abdeckung der Mobilfunknetze. Dem Effekt aus den Zugängen stehen Abschreibungen in Höhe von 153 Mio. EUR gegenüber.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sind stabil geblieben und liegen zum 31. März 2014 mit 1.104 Mio. EUR leicht über dem Wert zum 31. Dezember 2013 mit 1.035 Mio. EUR.

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte sind im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 9,3% oder 19 Mio. EUR gesunken und belaufen sich somit zum 31. März 2014 auf 189 Mio. EUR. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen um 27 Mio. EUR niedrigere langfristige Forderungen aus dem „O₂ My Handy“-Modell, die durch den Einsatz von Silent Factoring auf 57 Mio. EUR zum 31. März 2014 zurückgegangen sind. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen Vorräte und sonstige finanzielle Vermögenswerte.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen zum 31. März 2014 insgesamt 1.186 Mio. EUR (2013: 709 Mio. EUR). Diese Zunahme um 67,4% bzw. 477 Mio. EUR ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. (Für weitere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt 2.2.2.2 Liquiditätsanalyse).

Verzinsliche Schulden

Die verzinslichen Schulden sind vom 31. Dezember 2013 von 1.445 Mio. EUR um 375 Mio. EUR auf 1.820 Mio. EUR angestiegen. Dieser Anstieg resultiert insbesondere aus der Emission einer Anleihe im Februar 2014 durch die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH mit einem Nominalvolumen von 500 Mio. EUR. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat von der am 12. September 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft Telfisa Global B. V. als Kreditgeber abgeschlossenen Kreditvereinbarung 125 Mio. EUR getilgt.

Rückstellungen

Die Rückstellungen stiegen gegenüber dem 31. Dezember 2013 um 6,2% oder 7 Mio. EUR auf 115 Mio. EUR. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Pensionsrückstellungen von 5 Mio. EUR auf 9 Mio. EUR sowie auf die Erhöhung der Rückstellungen für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten von 80 Mio. EUR auf 83 Mio. EUR zurückzuführen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten belaufen sich zum 31. März 2014 auf 1.349 Mio. EUR. Gegenüber dem 31. Dezember 2013 (1.300 Mio. EUR) entspricht dies einem Anstieg von 3,7% oder 48 Mio. EUR. Dieser Anstieg resultiert aus der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 62 Mio. EUR auf 1.136 Mio. EUR. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind von 222 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013 auf 208 Mio. EUR zum 31. März 2014 zurückgegangen.

Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten ist im Vergleich zum 31. Dezember 2013 um 4,4% oder 7 Mio. EUR angestiegen und beläuft sich zum 31. März 2014 auf 177 Mio. EUR. Im Wesentlichen beinhaltet der Posten erhaltene Anzahlungen für Prepaid-Guthaben in Höhe von 103 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital ist zum 31. März 2014 um 0,7% bzw. 43 Mio. EUR auf 5.956 Mio. EUR gesunken. Die Eigenkapitalveränderung ist hauptsächlich auf das Ergebnis nach Steuern in Höhe von 40 Mio. EUR sowie auf die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen in Höhe von –3 Mio. EUR zurückzuführen.

3.

Nachtragsbericht_

Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung

Am 9. April 2014 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland die ordentliche Hauptversammlung einberufen. Diese ist für den 20. Mai 2014 angesetzt. Neben der Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie der Wahl des Abschlussprüfers für die Telefónica Deutschland Holding AG und für den Konzern für das Geschäftsjahr 2014 soll über eine Dividende von 0,47 EUR je dividendenberechtigte Stückaktie, insgesamt 524.964.338,00 EUR, Beschluss gefasst werden. Ferner ist unter Tagesordnungspunkt 6 und 7 eine Satzungsänderung betreffend die Größe des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung und die Wahl von zwei weiteren Anteilseignervertretern in den Aufsichtsrat vorgeschlagen.

Im Übrigen ist aus reiner Vorsorge beabsichtigt, (nochmals) über die Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre im Zusammenhang mit dem Erwerb von E-Plus (nachfolgend auch die „Barkapitalerhöhung“) sowie eine entsprechende

Satzungsänderung Beschluss fassen zu lassen. Hierdurch soll die Möglichkeit geschaffen werden, die Barkapitalerhöhung potenziell auch über die Geltungsdauer des entsprechenden positiven Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 1 der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014, somit über den 10. August 2014, hinaus zu nutzen.

Vertragsabschluss zur Erweiterung der Festnetzkooperation

Mit Wirkung zum 1. Mai 2014 nutzt die Telefónica Deutschland Group für Festnetzprodukte verstärkt die Highspeed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH im Rahmen der am 20. Dezember 2013 unterzeichneten Festnetzkooperation, welche zum 18. März 2014 – nach Freigabe durch die Bundesnetzagentur – in Kraft getreten ist.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

4.

Risiko- und Chancenmanagement_

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts sind nach Einschätzung unseres Managements bis auf die nachfolgend erläuterte Veränderung keine wesentlichen Änderungen zu der im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 dargestellten Risiko- und Chancen-situation absehbar.

Terminierungsentgelt Festnetz

Ende Februar 2014 erging gegenüber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine vorläufige Entscheidung der Bundes-netzagentur über die ab dem 20. November 2013 geltenden lokalen FTR mit einer Laufzeit bis 30. November 2014. Wie

erwartet wurde die Höhe des Entgelts an das der Telekom Deutschland AG angelehnt. Derzeit stehen Entscheidungen gegenüber einigen anderen, alternativen Teilnehmernetz-betreibern sowie die kommerzielle Umsetzung der Entschei-dung in den Zusammenschaltungsverträgen mit den jewei-ligen Netzbetreibern noch aus, sodass die wirtschaftlichen Auswirkungen der Entscheidung noch nicht final bewertet werden können.

Folglich haben sich gegenüber dem letzten Konzernlage-bericht zum 31. Dezember 2013 bis auf die Veränderung beim Terminierungsentgelt Festnetz keine relevanten Änderungen an den intern erfassten Risiken und Chancen ergeben.

5. Erwerb von E-Plus_

5.1 Übersicht

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N. V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland geschlossen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar (vorbehaltlich einer Kaufpreisanpassung) sowie neu auszugebende Aktien. Der an KPN zu zahlende Bar-Kaufpreis soll über eine Barkapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die als weitere Gegenleistung an KPN zu gewährenden Aktien sollen durch eine Sachkapitalerhöhung generiert werden und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen. Anschließend soll gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013 und 24. März 2014 die Telefónica, S. A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 4,4% an der Telefónica Deutschland erwerben. Ferner wird ein Call-Options-Vertrag mit KPN geschlossen, welcher die Telefónica, S. A. berechtigt, von KPN einen weiteren Anteil von bis zu 2,9% an der Telefónica Deutschland zu erwerben. Dieses Recht kann ein Jahr nach Abschluss des Call-Options-Vertrags zu einem Ausübungspreis von bis zu 0,51 Mrd. EUR ausgeübt werden. Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S. A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 62,1% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 65,0% und von KPN in Höhe von 20,5% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 17,6%. Der Freefloat beträgt dann 17,4%.

Unterstellt, der Vollzug der Transaktion wäre bereits zum 31. Dezember 2012 erfolgt, hätte Telefónica Deutschland Group insgesamt ca. 44 Mio. mobile Kundenanschlüsse² betreut und Gesamtumsätze von 8,1 Mrd. EUR zu verzeichnen (basierend auf den von Telefónica Deutschland Group und der E-Plus-Gruppe im Jahr 2013 veröffentlichten Umsätzen; vor Konsolidierung und Homogenisierungseffekten der Rechnungslegung). Unserer Ansicht nach wird aus dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland Group und der E-Plus-Gruppe ein Mobilfunkbetreiber ent-

stehen, der erhebliche Größenvorteile generieren und über großes Potenzial verfügen wird mit einer klaren Vision, in der größten europäischen Volkswirtschaft im Wettbewerb mit den gegenwärtigen Marktführern in allen Segmenten zu bestehen. Dieses Unternehmen wird seinen Kunden ein verbessertes Kundenangebot bieten können – mit einem Mobilfunknetz von hoher Qualität, genug Kapazitäten, um der steigenden Nachfrage nach hochwertigen (Daten-) Diensten gerecht zu werden, einem flächendeckenden Vertriebsnetz und einer Multimarkenstrategie zur Betreuung von Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen.

5.2 Geschäft der E-Plus-Gruppe

Die E-Plus-Gruppe mit Hauptgeschäftssitz in Düsseldorf erbringt unter verschiedenen Marken Telekommunikationsdienstleistungen für Kunden in Deutschland und bietet Post- und Prepaid-Services für zahlreiche Marktsegmente an. Die E-Plus-Gruppe ist Deutschlands nach Teilnehmerzahlen drittgrößter Mobilfunkanbieter (etwa 24,9 Mio.³ per 31. Dezember 2013). Der Gesamtumsatz der E-Plus-Gruppe belief sich im Jahr 2013 auf 3.197 Mio. EUR³. Das EBITDA im Jahr 2013 betrug 963 Mio. EUR³. Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte die E-Plus-Gruppe mehr als 4.000 Vollzeitmitarbeiter. Das Multimarkenportfolio der E-Plus-Gruppe umfasst neben E-Plus und BASE verschiedene weitere Marken, darunter eine Marke für Jugendliche (yourfone), eine No-Frills-Marke (blau.de) sowie Marken, die auf erschwingliche Mobilfunkdienstleistungen für verschiedene ethnische Gemeinschaften konzentriert sind (Ay Yildiz und Ortel Mobile), und eine Online-Marke (simyo), unter der SIM-Karten für Mobiltelefone mit und ohne Vertrag im Internet erhältlich sind. Wholesale-Partner der E-Plus-Gruppe sind unter anderem MedionMobile (AldiTalk), der ADAC, MTV und der Naturschutzbund Deutschland e. V. (NABU). Die Marke BASE ist vor dem Abschluss der Transaktion an KPN zu übertragen, wobei die weitere Nutzung der Marke BASE in Deutschland durch Telefónica Deutschland vereinbart wird.

² Addition der Angaben zu mobilen Kundenanschlüssen von Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe zum 31. Dezember 2014.

³ Angabe gemäß Presseinformation E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG vom 4. Februar 2014.

5.3 Gründe für den Erwerb und Strategie

Mit dem Erwerb der E-Plus-Gruppe beabsichtigen wir, ein führendes digitales Kommunikationsunternehmen auf dem deutschen Markt zu schaffen. Telefónica Deutschland und die E-Plus-Gruppe betrachten den Zusammenschluss als den optimalen Weg, ihre Wettbewerbsfähigkeit auf mittlere und auf lange Sicht zu erhalten. Wir sind der Auffassung, dass diese Transaktion einen dritten Marktteilnehmer schaffen wird, der gut positioniert ist, um neben den beiden Marktführern den großen und stetig wachsenden Kreis der umsatzstarken High-Value-Kunden in der Mobilfunkbranche zu bedienen.

5.4 Geschätzte Synergieeffekte

Unseren Schätzungen zufolge wird die Transaktion erhebliche Synergieeffekte von über 5 Mrd. EUR⁴ freisetzen, vor allem in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice und Netzwerksynergien, Synergien mit hoher Wertschöpfungstiefe in den Bereichen Finanzen und Steuern sowie zusätzliche Umsätze und andere Synergien.

Telefónica Deutschland erwartet, diese Synergien durch folgende Maßnahmen realisieren zu können:

- Synergien in den Bereichen Vertrieb und Kundenservice: Die Integration beider Vertriebsstrukturen führt zu Effizienzgewinnen in Vertrieb und Kundenservice, da die bewährten Methoden beider Unternehmen und Skaleneffekte eine größere Kosteneffizienz im Vertrieb und im Kundenservice, im Distributionsmanagement und bei den Gemeinkosten bewirken.
- Netzwerksynergien: Die zusammengeschlossenen Unternehmen beabsichtigen den Rollout eines gemeinsamen bundesweiten LTE-Netzes, basierend auf optimierten Investitionsausgaben und Betriebsaufwand sowie einer stärkeren Cashflow-Generierung, die den zusammengeschlossenen Unternehmen die erforderlichen Investitionen ermöglichen dürfte. Zudem werden die zusammengeschlossenen Unternehmen wahrscheinlich von einer Qualitätsverbesserung ihrer 3G-Netzwerke durch die Konsolidierung der beiden Netzwerke profitieren. Die weitere Konsolidierung umfasst Haupt-, Zuführungs- und Zugangsnetze bei einer Senkung der Betriebskosten durch Netzintegration (d. h. Mieten, Strom, Wartung, Transportkosten, Gemeinkosten), Standortkonsolidierung und Rationalisierung, d. h. Reduktion der Mobilfunk-Basisstationen. Zudem kann durch den Zusammenschluss die skalierbare Transportvereinbarung mit der Deutschen Telekom besser ausgenutzt werden, was zu einer Effizienzsteigerung führt.

- Synergien im Bereich Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten: Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss der beiden Unternehmen durch Prozessrationalisierung und die Beibehaltung des Schwerpunkts, eine schlankere und beweglichere Organisation zu werden, zu einer Senkung dieser Aufwendungen führen wird.
- Umsätze und andere Synergien: Das zusammengeführte Unternehmen plant, sich bietende Geschäftschancen im Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) von einer breiteren und hochwertigeren Plattform aus auszunutzen, und wird in der Lage sein, Cross-Selling-Potenziale im Bereich von Hochgeschwindigkeits-Breitbandangeboten im Festnetz in einem erweiterten Kundenstamm umzusetzen.

5.5 Status der Transaktion

Der Transaktion wurde durch die außerordentliche Hauptversammlung von KPN am 2. Oktober 2013 zugestimmt. Die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland hat am 11. Februar 2014 den Kapitalmaßnahmen zur Umsetzung der Transaktion zugestimmt. Die Transaktion hängt insbesondere von der Genehmigung der zuständigen Kartellrechtsbehörden ab. Das Voranmeldeverfahren wurde bald nach der Bekanntgabe des Verkaufs der E-Plus-Gruppe an die Telefónica Deutschland begonnen und die formelle Notifizierung wurde Ende Oktober 2013 eingereicht. Die Europäische Kommission hat im Dezember 2013 die sogenannte „zweite Untersuchungsphase“ eingeleitet. Der genaue Zeitpunkt des Vollzugs der Transaktion hängt jedoch von einer Reihe unsicherer Faktoren außerhalb unseres Einflussbereichs ab, wie zum Beispiel der Dauer des Genehmigungsverfahrens im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen.

5.6 Risiken aus der Akquisition

Geschäftsrisiken

Risiken für den Fall des Scheiterns der Transaktion

Sollte die Transaktion nicht von der zuständigen Kartellbehörde genehmigt werden, wird die Transaktion scheitern. In diesem Fall wären wir verpflichtet, an KPN eine sogenannte Break-up Fee zu zahlen. Sollten die aufschiebenden Bedingungen nicht am oder vor dem 1. März 2015 eintreten oder darauf verzichtet werden, können KPN, Telefónica, S. A. und die Telefónica Deutschland Holding AG jeweils die Vereinbarung kündigen und folglich wird die Transaktion scheitern.

⁴ Der Gesamtwert der Synergien wurde als Nettobarwert der Transaktion ermittelt, berechnet als die Summe der Barwerte der prognostizierten zukünftigen Cashflows einschließlich des sogenannten „Endwerts“ (Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows über den expliziten Prognosehorizont hinaus) nach Steuern.

Für die Telefónica Deutschland Group könnte ein Scheitern der Transaktion zur Rufschädigung (z. B. am Aktien- oder Anleihenmarkt) sowie zu finanziellen Nachteilen führen, die unter anderem aus der im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Bemühungen und den entstandenen Kosten resultieren können.

Risiken bei kartellrechtlicher Genehmigung unter Auflagen

Die Genehmigung der Transaktion könnte seitens der Kartellbehörden oder der Regulierungsbehörde mit Auflagen verbunden oder von sogenannten „Abhilfemaßnahmen“, die von der Telefónica Deutschland Group angeboten werden könnten, abhängig gemacht werden. Dies könnte dazu führen, dass die Transaktion nicht die geschätzten Synergieeffekte freisetzen könnte, welches sich wesentlich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte. Des Weiteren könnte die Telefónica Deutschland Group sich dazu entschließen, nach Abwägung der möglichen Auswirkungen die Transaktion nicht abzuschließen. In diesem Fall wären wir verpflichtet, an KPN eine sogenannte Break-up Fee zu zahlen. Die mit der Transaktion verbundenen Geschäftsrisiken stellen ein bedeutendes Risiko dar.

Operationelle Risiken

Die Integration der E-Plus-Gruppe wird viel Zeit und Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung beider Unternehmen in Anspruch nehmen. Sollte der Integrationsaufwand die Geschäftsleitung von anderen Verantwortlichkeiten abhalten, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben. Sowohl die Telefónica Deutschland Group als auch die E-Plus-Gruppe sind für eine erfolgreiche Integration der Umsetzung einer gemeinsamen Strategie und der weiteren Ausführung der Geschäftstätigkeit von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen abhängig. Ein Verlust von solchen Mitarbeitern und/oder Know-how könnte den Zusammenschluss der Unternehmen verzögern oder negativ beeinflussen, was sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte. Jegliche wesentliche Verzögerungen bei der Integration der E-Plus-Gruppe in Telefónica Deutschland Group könnte die Erreichung der geplanten Synergieeffekte nachteilig beeinflussen, verzögern oder zu einer Minderung bei der Kundenzufriedenheit verbunden mit einer erhöhten Kundenabwanderung führen, was sich wesentlich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte. Die operationellen Risiken der Transaktion wurden seitens der Unternehmensführung erkannt und bei der Organisation der Pre-Merger-Phase insbesondere durch die Bildung spezieller Arbeitsgruppen sowie Transfer von operativen Verantwortungen berücksichtigt, wodurch das Gesamtrisiko auf ein geringes Maß reduziert wurde.

Weitere Risiken der Transaktion

Der Erwerb der E-Plus-Gruppe birgt das Risiko, dass der an KPN zu zahlende Preis vom Markt als zu hoch angesehen wird, dass sich die Transaktion als weniger erfolgreich als erwartet erweist, dass sich die kombinierten Unternehmen nicht wie vom Markt erwartet entwickeln und im Rahmen der Transaktion verfolgte Umsatzerlös- und Ergebnisziele nicht erreicht werden. Weiterhin unterliegt der Erwerb der E-Plus-Gruppe dem Risiko, dass die Telefónica Deutschland Group nicht in der Lage sein könnte, die erworbenen Gesellschaften wie geplant zu integrieren oder nur zu höheren Kosten als ursprünglich geplant und/oder die beabsichtigten Synergieeffekte in Teilen oder im Ganzen nicht wie geplant realisiert werden können.

Weiterhin könnten wir Risiken aus Problemstellungen ausgesetzt sein, die nicht bereits aus den im Rahmen der Transaktion vorhergehenden Due-Diligence-Prüfungen offengelegt wurden oder die nur beschränkt durch Haftungs- oder Gewährleistungsfreistellungen im Kaufvertrag abgedeckt werden. Zusätzlich könnten aufgrund unterschiedlich angewandter Auslegungen von Rechnungslegungsstandards abweichende Interpretationen bei der Bewertung der finanziellen Daten resultieren.

Aufgrund der Ergebnisse, die zur Anpassung des Kaufpreises entsprechend dem in der Vereinbarung zum Erwerb geregelten Kaufpreismechanismus im Hinblick auf die Verschuldungssituation (Working Capital und Nettofinanzschulden) vorgelegt wurden, ist nicht mehr von einem Risiko auszugehen, dass sich der Kaufpreis erhöht.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts liegen der Telefónica Deutschland noch keine detaillierten Informationen über die Risiken der E-Plus-Gruppe vor. Es ist somit noch nicht möglich, abschließend Auskunft über die vollständigen Risiken des zukünftigen, gesamten Unternehmens zu geben.

5.7 Chancen der Akquisition

Im Falle eines erfolgreichen Abschlusses der Transaktion verspricht sich Telefónica Deutschland Group hiervon signifikante Größenvorteile und Synergieeffekte insbesondere in Vertrieb, Kundenservice und Netzwerk sowie einen Wertzuwachs aus zusätzlichen Umsatzerlösen und würde damit eine wesentliche Stärkung der Wettbewerbsposition erreichen. Das neue Unternehmen wäre gut positioniert, um eines der modernsten High-Speed-Mobilfunknetzwerke in Deutschland aufzubauen. Von der daraus resultierenden verbesserten Netzqualität würden in erster Linie unsere Kunden profitieren. Etablierte Marken, die richtige Infrastruktur für Festnetz und Mobilfunk sowie eine große Kundenbasis würden es der Telefónica Deutschland Group ermöglichen, ihre Strategie in einem wettbewerbsintensiven Markt fortzusetzen und alle relevanten Kundensegmente zu bedienen.

6. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group_

6.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland bis zum 31. Dezember 2014

Die neuesten Prognosen zur Entwicklung des Euroraums deuten auf eine Fortsetzung des Aufwärtstrends in 2014 hin. Für den Euroraum wird ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,0% in 2014 vorausgesagt.

Für das Jahr 2014 sind laut dem Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) die Aussichten für die deutsche Konjunktur weiterhin positiv und sie erwartet ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,8%. Der private Konsum dürfte angesichts anhaltend günstiger Rahmenbedingungen bei Beschäftigung und Einkommen ein wichtiger konjunktureller Impulsgeber bleiben.

9 — BIP-Wachstum 2012–14 Deutschland und Euroraum

In %	2012	2013	2014
Deutschland	0,7	0,4	1,8
Euroraum	(0,7)	(0,4)	1,0

(Quelle: Deutsche Bundesbank, Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi))

6.2 Markterwartungen

Die Marktentwicklung in Deutschland, einem der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird auch in 2014 von einer steigenden Kundennachfrage nach Breitbanddiensten getrieben werden, im Mobilfunk wie auch im Festnetz. Der Boom bei Smartphones und Tablets sowie eine steigende Nachfrage nach LTE treiben das Wachstum bei den mobilen Datendiensten. So wird der Markt für mobiles Internet bald das mobile Telefonieren als wichtigsten Umsatzbringer für deutsche Mobilfunkanbieter ablösen. Gleichzeitig wird sich durch weiteren Preisdruck sowie geändertes Kundenverhalten der Negativtrend bei mobiler Sprache und SMS fortsetzen. Der zunehmende Geschwindigkeitsbedarf in Mobilfunk- und Festnetzen bei starker Nachfrage nach konvergenten Lösungen seitens deutscher Konsumenten wird ebenfalls ein Wachstumstreiber sein.

(Quelle: Unternehmensdaten)

6.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Reports unterliegt die geplante Transaktion mit E-Plus weiterhin dem Eintreten verschiedener Bedingungen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Freigabe durch die Europäische Kommission, mit der im zweiten Quartal 2014 gerechnet wird. Daher wird sich die Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group voraussichtlich ab Mitte des Jahres 2014 maßgeblich verändern und es erfolgt daher zum jetzigen Zeitpunkt weiterhin kein Ausblick für das Gesamtjahr 2014.

Nach Abschluss der ersten drei Monate des Geschäftsjahrs 2014, geht die Telefónica Deutschland Group im ersten Halbjahr 2014 für den Umsatz aus Mobilfunkdiensten, bereinigt um die Absenkung der Mobilfunkterminierungsentgelte, von einer Fortsetzung der Trends der vorangegangenen Quartale aus. Darüber hinaus beobachtet die Gesellschaft bei Neu- und Bestandskunden einen erheblichen Anstieg der Nachfrage nach LTE-fähigen Smartphones und entsprechenden Tarifen. Dies ist dank der breiten Produktpalette der Gesellschaft eine ausgezeichnete Ausgangsposition für das zukünftige Kundenwachstum im Privatkunden- und im SME/Coporate Segment.

Für die OIBDA Marge im ersten Halbjahr 2014 erwartet die Gesellschaft im Vorjahresvergleich einen leichten Rückgang, ähnlich der bereinigten Entwicklung in den letzten Quartalen. Gleichzeitig benötigen wir möglicherweise eine höhere finanzielle Flexibilität für kommerzielle Ausgaben, um zusätzliche Chancen wahrzunehmen. Demzufolge wird das OIBDA im zweiten Quartal 2014 (inklusive potenzieller einmaliger Aufwendungen im Zusammenhang mit der E-Plus Transaktion) voraussichtlich ähnlich ausfallen wie im ersten Quartal.

Was die Investitionen betrifft, so wird der Ausbau des LTE-Netzes im betrachteten Zeitraum weiterhin die höchste Priorität für die Telefónica Deutschland Group haben, unter Abwägung der Investitionen in anderen Bereichen. Im ersten Halbjahr 2014 erwartet die Gesellschaft, dass die Investitionsausgaben aufgrund einer veränderten Investitionsplanung, auch unter Berücksichtigung der E-Plus Transaktion, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (296 Mio. EUR) einen moderaten Rückgang aufweisen werden.

Der Vorstand der Telefónica Deutschland bekräftigt die Absicht, der Aktionärshauptversammlung, die am 20. Mai 2014 stattfinden wird, für das Geschäftsjahr 2013 eine Bardividende in Höhe von ca. 525 Mio. EUR vorzuschlagen, die in 2014 zahlbar ist.

7. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen_

Für Informationen zu wesentlichen Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen wird auf den Abschnitt

„Nahestehende Unternehmen und Personen“ im verkürzten Konzernanhang zum 31. März 2014 verwiesen.

München, 14. Mai 2014

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Rachel Empey



Markus Haas

Verkürzter Konzern- zwischenabschluss_ für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2014

Konzernbilanz_

Aktiva (in Tausend EUR)	Anhang	Zum 31. März 2014	Zum 31. Dezember 2013
A) Langfristige Vermögenswerte		7.011.825	7.167.703
Geschäfts- oder Firmenwerte		705.576	705.576
Immaterielle Vermögenswerte		2.800.655	2.884.200
Sachanlagen		2.847.425	2.895.617
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		74.646	98.787
Latente Steueransprüche		583.523	583.523
B) Kurzfristige Vermögenswerte		2.404.714	1.853.716
Vorräte		88.624	89.185
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[7]	1.104.165	1.035.234
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		25.987	20.751
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.185.937	708.545
Bilanzsumme (A+B)		9.416.539	9.021.419

Passiva (in Tausend EUR)	Anhang	Zum 31. März 2014	Zum 31. Dezember 2013
A) Eigenkapital		5.956.359	5.998.973
Gezeichnetes Kapital		1.116.946	1.116.946
Kapitalrücklagen		430	430
Gewinnrücklagen		4.837.301	4.879.914
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		1.683	1.683
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		5.956.359	5.998.973
B) Langfristige Schulden		1.928.912	1.451.739
Langfristige verzinsliche Schulden	[7]	1.813.396	1.342.584
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	[7]	4.288	4.809
Langfristige Rückstellungen		111.227	104.346
C) Kurzfristige Schulden		1.531.268	1.570.707
Kurzfristige verzinsliche Schulden	[7]	6.547	102.059
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[7]	1.136.260	1.074.038
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	[7]	208.068	221.532
Kurzfristige Rückstellungen		3.356	3.513
Rechnungsabgrenzungsposten	[7]	177.038	169.565
Bilanzsumme (A+B+C)		9.416.539	9.021.419

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

		1. Januar bis 31. März	
(in Tausend EUR)	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse	[8]	1.122.102	1.229.884
Sonstige Erträge	[8]	20.585	15.559
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(427.281)	(501.545)
Personalaufwand		(107.982)	(105.074)
Sonstige Aufwendungen		(373.278)	(360.582)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		234.145	278.242
Abschreibungen		(266.861)	(280.086)
Betriebsergebnis		(32.716)	(1.844)
Finanzerträge		1.896	2.724
Währungsgewinne		130	126
Finanzaufwendungen		(9.520)	(13.669)
Währungsverluste		(48)	(192)
Finanzergebnis	[8]	(7.543)	(11.010)
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		(40.258)	(12.854)
Ertragsteuern		14	18
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		(40.244)	(12.836)
Periodenergebnis		(40.244)	(12.836)
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Periodenergebnis		(40.244)	(12.836)
Periodenergebnis		(40.244)	(12.836)
Ergebnis je Aktie			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,04)	(0,01)
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,04)	(0,01)

Konzerngesamtergebnis- rechnung_

(in Tausend EUR)	Anhang	1. Januar bis 31. März	
		2014	2013
Periodenergebnis		(40.244)	(12.836)
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die anschließend in den Gewinn (Verlust) umgegliedert werden können			
Gewinne (Verluste) aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		—	—
Ertragsteuereffekte		—	—
Posten, die nicht in den Gewinn (Verlust) umgegliedert werden		(2.777)	—
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen		(2.777)	—
Ertragsteuereffekte		—	—
Sonstiges Ergebnis		(2.777)	—
Gesamtergebnis		(43.022)	(12.836)
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Gesamtergebnis		(43.022)	(12.836)
Gesamtergebnis		(43.022)	(12.836)

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung_

(in Tausend EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Sonstige Eigenkapital- bestandteile: Zur Veräuße- rung verfü- bare Finanz- investitionen	Gesamtes den Eigentümern der Mutter- gesellschaft zuzuord- nendes Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2013	1.116.946	430	5.309.936	1.481	6.428.793	6.428.793
Periodenergebnis	–	–	(12.836)	–	(12.836)	(12.836)
Gesamtergebnis	–	–	(12.836)	–	(12.836)	(12.836)
Sonstige Veränderungen	–	–	–	–	–	–
Stand 31. März 2013	1.116.946	430	5.297.100	1.481	6.415.957	6.415.957
Stand 1. Januar 2014	1.116.946	430	4.879.914	1.683	5.998.973	5.998.973
Periodenergebnis	–	–	(40.244)	–	(40.244)	(40.244)
Sonstiges Ergebnis	–	–	(2.777)	–	(2.777)	(2.777)
Gesamtergebnis	–	–	(43.022)	–	(43.022)	(43.022)
Sonstige Veränderungen	–	–	408	–	408	408
Stand 31. März 2014	1.116.946	430	4.837.301	1.683	5.956.359	5.956.359

Konzernkapital- flussrechnung_

(in Tausend EUR)	1. Januar bis 31. März	
	2014	2013
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	(40.244)	(12.836)
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	7.543	10.944
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(325)	–
Ertragsteuerergebnis	(14)	(18)
Abschreibungen	266.861	280.086
Veränderung des Working Capital		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	23.892	(33.831)
Vorräte	560	(26.991)
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	32	(7.366)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(6.881)	41.186
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	7.723	7.877
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Schulden	26.531	22.293
Erhaltene Zinsen	1.790	2.402
Gezahlte Zinsen	(6.115)	(6.155)
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	281.353	277.591
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	533	–
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(166.662)	(165.525)
Investitionen in nicht in den Zahlungsmitteläquivalenten enthaltene Finanzinvestitionen	(7.950)	(6.771)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(174.079)	(172.296)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Zahlungen für zukünftige Kapitalerhöhung	(2.471)	–
Aufnahme von Darlehen/Schulden	498.120	–
Tilgung von Darlehen/Schulden	(125.531)	(1.117)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	370.118	(1.117)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	477.392	104.178
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	708.545	323.666
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	1.185.937	427.845

Verkürzter Konzernanhang für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2014

1.

Berichtendes Unternehmen

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss (nachfolgend „Konzernzwischenabschluss“) der Telefónica Deutschland Holding AG wurde für den Zeitraum von 1. Januar bis 31. März 2014 aufgestellt und umfasst die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Telefónica Deutschland“) und ihre Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam die „Telefónica Deutschland Group“ oder „Gruppe“).

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts.

Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; www.telefonica.de). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. März 2014 beträgt 1.116.945.400 EUR. Es ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. 23,17% der Aktien befinden sich im Freefloat, die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (Telefónica Germany Holdings Limited). In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme.

Das Genehmigte Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. März 2014 erlaubt es dem Vorstand der Gesellschaft, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2012/I).

Im Übrigen ist das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG – wie von der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 beschlossen – um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe von bis zu 558.472.700 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014/I).

Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland ferner folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Der Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie einer entsprechenden Satzungsänderung
- Der Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (Genehmigtes Kapital 2014/I).

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den verkürzten Konzernzwischenabschluss (Telefónica, S.A. Group) der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.) einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited) und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A.

Die Telefónica Deutschland Group gehört zu den drei integrierten Netzbetreibern in Deutschland, die ein Festnetz und ein Mobilfunknetz betreiben. Die Gruppe bietet Privat- und Geschäftskunden im Postpaid- und Prepaid-Segment Mobilfunkprodukte und Datendienste mit den Technologien Global Packet Radio Service (GPRS), Universal Mobile Telecommunications System (UMTS) und Long Term Evolution (LTE) sowie Digital Subscriber Line (DSL) Festnetztelefonie und Highspeed-Internetdienste an.

Die Telefónica Deutschland Group vermarktet ihre Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie und bietet den Großteil ihrer Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und Dienstleistungen unter der Kernmarke O₂ an.

Mit Zweit- und Partnermarken sowie über Wholesale-Kanäle erreicht die Telefónica Deutschland Group weitere Kundengruppen, welche mit der Kernmarke O₂ nicht angesprochen werden. Zu den Zweitmarken zählen die vollständig kontrollierten Marken Fonice und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil. Die Gruppe vertreibt zudem Highspeed-DSL-Internetzugänge und Festnetztelefonie. Der Mehrmarkenansatz ermöglicht es, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und die Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet die Telefónica Deutschland Group Mobilfunk-, Festnetz- und Mehrwertdienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch sowie Kabelanbietern an. Im Festnetzbereich stellt die Gruppe den Wholesale-Partnern eine Reihe von sogenannten „Unbundled Local Loop-Diensten“ (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren werden Mehrwertdienste wie z. B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts angeboten. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht den Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt gleichzeitig die Möglichkeit, die Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

2.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums

a) Emission einer 7-jährigen Anleihe (Bond II)

Die Telefónica Deutschland Group hat am 10. Februar 2014 eine unbesicherte 7-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Volumen von 500 Mio. EUR platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis zum 10. Februar 2021 und wurde von der O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, ausgegeben und wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Der Kupon der Festzinsanleihe beträgt 2,375% und der Ausgabepreis 99,624%. Bei einem Emissionsspread von 100 Basispunkten über der siebenjährigen Euro-Midswap-Rate ergibt sich eine Rendite von 2,434%. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 EUR und wurde auf Basis eines Anleiheprospekts begeben. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

b) Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds der Telefónica Deutschland

René Schuster ist zum 31. Januar 2014 als Vorstandsvorsitzender (CEO) in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand der Telefónica Deutschland ausgeschieden. Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland hat am 29. Januar 2014 einer entsprechenden Beendigungsvereinbarung zugestimmt. Finanzvorstand (Chief Financial Officer) Rachel Empey und Strategievorstand (Chief Strategy Officer) Markus Haas übernehmen seit dem 1. Februar 2014 zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben gemeinsam die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden, wobei sich Rachel Empey auf das operative Geschäft und Markus Haas auf die Vorbereitung der Integration von E-Plus konzentriert.

c) Außerordentliche Hauptversammlung

Am 30. Dezember 2013 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen, die am 11. Februar 2014 stattfand. Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie eine entsprechende Satzungsänderung
- Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (Genehmigtes Kapital 2014/I).

Der Beschluss der Hauptversammlung über die Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR wurde am 25. Februar 2014 im Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus hat die außerordentliche Hauptversammlung unter Aufhebung des bisherigen Bedingten Kapitals 2012/I ein neues Bedingtes Kapital 2014/I beschlossen. Das neue Bedingte Kapital 2014/I wurde unter Aufhebung des Bedingten Kapitals 2012/I am 25. Februar 2014 in das Handelsregister eingetragen.

d) Vertrag über den Erwerb von E-Plus

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland geschlossen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar (vorbehaltlich einer Preisanpassung) sowie neu auszugebende Aktien. Der an KPN zu zahlende Bar-Kaufpreis soll über eine Barkapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die als weitere Gegenleistung an KPN zu gewährenden Aktien sollen durch eine Sachkapitalerhöhung generiert werden und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen.

Anschließend soll gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013 und 24. März 2014 die Telefónica, S. A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 4,4% an der Telefónica Deutschland erwerben. Ferner wird ein Call-Options-Vertrag mit KPN geschlossen, welcher die Telefónica, S. A. berechtigt, von KPN einen weiteren Anteil von bis zu 2,9% an der Telefónica Deutschland zu erwerben. Dieses Recht kann ein Jahr nach Abschluss des Call-Options-Vertrags zu einem Ausübungspreis von bis zu 0,51 Mrd. EUR ausgeübt werden.

Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S.A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 62,1%, beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 65,0% und von KPN in Höhe von 20,5%, beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 17,6%. Der Freefloat beträgt dann 17,4%.

Die Hauptversammlung von KPN stimmte am 2. Oktober 2013 der Vereinbarung über den Erwerb von E-Plus mit großer Mehrheit zu.

Bezüglich der Zustimmung der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland zu den Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus verweisen wir auf Punkt c).

Zum 31. März 2014 steht die Transaktion unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

e) Vertragsabschluss zur Erweiterung der Festnetzkooperation

Im Mai 2013 hat die Telefónica Deutschland Group über die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Telekom Deutschland GmbH ein „Memorandum of Understanding“ zur Erweiterung ihrer Festnetzkooperation abgeschlossen. Diese umfasst die zukünftig verstärkte Inanspruchnahme der Highspeed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH durch die Telefónica Deutschland Group für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation wird die Telefónica Deutschland Group den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Telefónica Deutschland Group beabsichtigt, zukünftig verstärkt VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom Deutschland GmbH zu nutzen. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Am 20. Dezember 2013 wurde eine bindende Vereinbarung für die Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen.

Die Kooperation enthält regulierte Aspekte, die einer Kontrolle durch die Bundesnetzagentur (BNetzA) und des Bundeskartellamts unterliegen. Die BNetzA hat der Kooperation in ihrem Entscheidungsentwurf vom Dezember 2013 zugestimmt. Der Entscheidungsentwurf wurde anschließend öffentlich auf nationaler Ebene und mit der Europäischen Kommission diskutiert. In ihrer Stellungnahme vom 13. März 2014 äußerte die Europäische Kommission keine ernsthaften Bedenken. Die BNetzA hat am 18. März 2014 ihre finale Entscheidung veröffentlicht und darin den Entscheidungsentwurf vom Dezember 2013 positiv bestätigt. Mit dieser Entscheidung ist die im Dezember unterzeichnete bindende Vereinbarung mit der Telekom Deutschland GmbH am 18. März 2014 in Kraft getreten.

Die Kooperation unterliegt keiner Kartellrechtsfreigabe, wird jedoch im Hinblick auf allgemeine rechtliche Wettbewerbsaspekte vom Bundeskartellamt (BKartA) untersucht. Das Ergebnis und die Entscheidung über diese Untersuchung werden spätestens bis Ende Juni 2014 erwartet. Die Entscheidung hat keine Auswirkungen auf das Inkrafttreten der Kooperation. Sollte das BKartA die vereinbarte Kooperation in der vorliegenden Form jedoch beanstanden, sind Nachverhandlungen nötig.

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 10 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

3.

Grundlagen der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses

Dieser verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit International Accounting Standard (IAS) 34 Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält der verkürzte Konzernzwischenabschluss nicht sämtliche Informationen und Angaben, die in einem vollständigen Konzernabschluss erforderlich sind, und sollte deshalb in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 gelesen werden. Daher wird für weitere Informationen auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 (siehe Anhang Nr. 2, Grundlage der Erstellung) verwiesen.

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2014 ist ungeprüft.

Sofern nichts anderes angegeben ist, sind die Zahlen in diesem verkürzten Konzernzwischenabschluss in Tausend Euro (Tsd. EUR) und gerundet dargestellt. Die Zahlenangaben im vorliegenden verkürzten Konzernzwischenabschluss wurden nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet. Additionen der Zahlenangaben können daher zu anderen als den ebenfalls in der Tabelle dargestellten Summen führen.

Die Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses verlangt vom Vorstand, Beurteilungen und Schätzungen abzugeben sowie Annahmen zu treffen, die sowohl die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze betreffen als auch die Höhe der berichteten Beträge der Vermögenswerte und Schulden bzw. Erträge und Aufwendungen beeinflussen. Eine wesentliche Änderung der Sachverhalte und Umstände, auf denen diese Beurteilungen, Schätzungen sowie Annahmen und die damit verbundenen Ermessensentscheidungen basieren, könnte wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group haben.

Bei der Erstellung dieses verkürzten Konzernzwischenabschlusses der Telefónica Deutschland Group entsprachen die seitens des Managements getroffenen wesentlichen Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, mit Ausnahme der unter Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellten Änderungen, sowie die Hauptursachen für Schätzunsicherheiten denen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 (siehe Anhang Nr. 3, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen.

4.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Beginnend zum 1. Januar 2014 hat die Telefónica Deutschland Group die Änderungen an IAS 32 – Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten sowie Änderungen zu IAS 36 – Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht-finanziellen Vermögenswerten umgesetzt. Diese Standards bzw. Änderungen an Standards sind verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

Diese und weitere Standards bzw. Änderungen an Standards, welche verpflichtend zum 1. Januar 2014 umzusetzen waren, haben keine bzw. keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernzwischenabschlusses bekannt gemachte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen werden nachfolgend dargestellt:

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
Änderungen an IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	1. Juli 2014*
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2010–2012 Cycle	Änderungen an den IAS 16, IAS 24, IAS 38, IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8 sowie IFRS 13	1. Juli 2014*
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013 Cycle	Änderungen an den IAS 40, IFRS 1, IFRS 3 sowie IFRS 13	1. Juli 2014*
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	1. Januar 2016 *
IFRS 9 sowie Änderungen an IFRS 7	Finanzinstrumente	1. Januar 2018**
Interpretationen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRIC 21	Abgaben	1. Januar 2014*

* Beschlussfassung durch EU noch ausstehend, Angabe zur verpflichtenden Anwendung gemäß IASB.

** Voraussichtlicher Erstanwendungszeitpunkt gemäß IASB-Entscheidung vom Februar 2014.

Zu ausführlichen Beschreibungen der für die Gruppe relevanten neuen Standards, Änderungen an Standards sowie Interpretationen wird ebenfalls auf die Ausführungen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 (Anhang 3, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen. Dort wird zudem eine Einschätzung hinsichtlich der erwarteten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vorgenommen, welche zum verkürzten Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2014 weiterhin ihre Gültigkeit behält.

5.

Vergleichsinformationen

Die im vorliegenden verkürzten Konzernzwischenabschluss dargestellte Konzernbilanz bezieht sich auf Informationen zum 31. März 2014, die mit Informationen zum 31. Dezember 2013 verglichen werden. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzerngesamtergebnisrechnung beziehen sich auf die am 31. März 2014 bzw. 2013 abgeschlossenen Dreimonatszeiträume. Die Konzernkapitalflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung vergleichen die abgeschlossenen Dreimonatszeiträume 2014 und 2013.

Die bisherige Ergebnisentwicklung zeigt keinerlei Indikationen, dass die Geschäftstätigkeit aufgrund saisonaler Einflüsse wesentlichen Schwankungen unterliegt.

6.

Nahestehende Unternehmen und Personen

Zum 31. März 2014 haben sich die Art und Höhe der Transaktionen der Telefónica Deutschland Group mit nahestehenden Unternehmen und Personen im Vergleich zum 31. Dezember 2013 nicht wesentlich verändert. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 (siehe Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen) verwiesen.

7.

Ausgewählte erläuternde Konzernanhangangaben zur Konzernbilanz

a) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten der Konzernbilanz wird wie folgt aufgeschlüsselt:

(in Tausend EUR)	Zum 31. März 2014	Zum 31. Dezember 2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	943.749	968.993
Forderungen gegenüber nahestehende Unternehmen und Personen	13.723	26.632
Sonstige Forderungen	5.135	11.701
Vorauszahlungen	258.485	146.280
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(116.928)	(118.371)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.104.165	1.035.234

b) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tausend EUR)	Zum 31. März 2014		Zum 31. Dezember 2013	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	362.089	–	450.511
Abzugrenzende Verbindlichkeiten	–	557.946	–	403.569
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehende Unternehmen und Personen	–	216.226	–	219.958
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	1.136.260	–	1.074.038
Sonstige Verbindlichkeiten	4.288	208.068	4.809	221.532
Rechnungsabgrenzungsposten	–	177.038	–	169.565

Abzugrenzende Verbindlichkeiten als Bestandteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für Waren und Dienstleistungen.

Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen für das Anlagevermögen sowie aus Verbindlichkeiten gegenüber Personal.

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet hauptsächlich erhaltene Auszahlungen auf Prepaid-Guthaben.

c) Lang- und kurzfristige verzinsliche Schulden

Die langfristigen verzinslichen Schulden enthalten die Anleihen, die die Telefónica Deutschland Group im November 2013 mit einem Nominalbetrag von 600.000 Tsd. EUR (siehe Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013, Anhang Nr. 1h Berichtendes Unternehmen) und im Februar 2014 mit einem Nominalbetrag von 500.000 Tsd. EUR emittiert hat (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums). Diese Anleihen werden nach Abzug des Disagios und der angefallenen Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert.

Außerdem ist ein Darlehen über 1.250.000 Tsd. EUR enthalten, das die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG am 12. September 2012 bei der Telfisa Global B.V. als Kreditnehmer aufgenommen hat (siehe Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013, Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen). In 2013 wurden planmäßige Tilgungen in Höhe von 250.000 Tsd. EUR geleistet. Des Weiteren wurden in 2013 150.000 Tsd. EUR und in 2014 125.000 Tsd. EUR außerplanmäßig aufgrund der Aufnahme einer anderen Finanzierung durch die Anleihe getilgt. Die zum 31. März 2014 verbleibenden 725.000 Tsd. EUR des Darlehens werden als langfristig klassifiziert.

Die kurzfristigen verzinslichen Schulden stellen die Zinsabgrenzungen für die oben genannten langfristigen Schulden dar.

d) Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten

In den nachstehenden Tabellen sind die beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group gemäß den Bewertungskategorien aus IAS 39 unter Beachtung der Anforderungen des IFRS 13 angegeben.

Zum 31. März 2014 stellt der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar (mit Ausnahme des nicht gesicherten Teils der Anleihen – siehe unten).

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 (siehe Anhang Nr. 10 Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) verwiesen.

Zudem wird in den Tabellen die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gemäß der Bedeutung der Input-Parameter angegeben, die für ihre jeweilige Bewertung verwendet wurden. Zu diesem Zweck werden drei Stufen bzw. Bewertungshierarchien festgelegt:

- Stufe 1: Originärer Marktwert: nicht modifizierte Preise auf aktiven Märkten für vergleichbare Vermögenswerte und Schulden
- Stufe 2: Signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter: unmittelbar oder mittelbar beobachtbare Parameter, die jedoch bestimmten Einschränkungen unterliegen
- Stufe 3: Signifikante nicht beobachtbare Input-Parameter: sämtliche nicht allgemein beobachtbare Parameter, die als Ausgangsbasis auch Daten des Unternehmens beinhalten können, die jedoch auf deren Marktfähigkeit untersucht werden müssen.

Zum 31. März 2014									
Finanzielle Vermögenswerte									Nicht-finanzielle Vermögenswerte
(in Tausend EUR)	Bewertungshierarchie							Summe beizulegender Zeitwert	
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	Kredite und Forderungen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	–	6.273	–	68.373	–	6.273	–	74.646	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 7a)	–	–	–	840.545	–	–	–	840.545	263.621
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	25.987	–	–	–	25.987	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–	–	1.185.937	–	–	–	1.185.937	–
Gesamt	–	6.273	–	2.120.842	–	6.273	–	2.127.115	263.621

Zum 31. Dezember 2013									
(in Tausend EUR)	Finanzielle Vermögenswerte							Nicht-finanzielle Vermögenswerte	
	Bewertungshierarchie								
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	Kredite und Forderungen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht-beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	–	6.473	–	92.314	–	6.473	–	98.787	98.787
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 7a)	–	–	–	877.254	–	–	–	877.254	877.254
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	20.751	–	–	–	20.751	20.751
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–	–	708.545	–	–	–	708.545	708.545
Gesamt	–	6.473	–	1.698.864	–	6.473	–	1.705.337	1.705.337

Im Hinblick auf diese finanziellen Vermögenswerte liegen keine Hinweise auf Umstände vor, die sich negativ auf ihren Wert zum jeweiligen Bilanzstichtag auswirken könnten.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte werden in 2014 und 2013 sowohl als Kredite und Forderungen als auch als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert:

- Der Anteil dieser Vermögenswerte, die als Kredite und Forderungen klassifiziert sind, besteht im Wesentlichen aus „O₂ My Handy“-Forderungen sowie einer Einlage in Höhe von 11,6 Mio. EUR (2013: 8,9 Mio. EUR). Diese Einlage wurde als Sicherheit für die Deckung des Höchsttrisikos aus dem Silent Factoring, das von der Telefónica Deutschland Group zu tragen ist, und der Gewährleistung des Servicing der Forderungen über die Laufzeit der verkauften Forderungen verpfändet. Die Telefónica Deutschland Group erhält einen Festzins für diese Einlage.
- Der Anteil dieser Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind, bestehen aus finanziellen Vermögenswerten der Telefónica Deutschland Group, die zur Deckung ihrer Pensionsverpflichtungen entstanden sind, jedoch gemäß IAS 19 kein Planvermögen darstellen. Die in Stufe 2 erfassten Zeitwerte basieren auf den durch die Versicherung übermittelten Werten, die auf internen Rechenmodellen der Versicherung beruhen.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte, die als Kredite und Forderungen klassifiziert sind, enthalten im Wesentlichen eine entsprechende Sicherheit für Silent Factoring in Höhe von 25,5 Mio. EUR (2013: 20,3 Mio. EUR).

Die nicht-finanziellen Vermögenswerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen betreffen im Wesentlichen Vorauszahlungen.

Zum 31. März 2014

										Nicht-finanzielle Verbindlichkeiten
Finanzielle Verbindlichkeiten										
Bewertungshierarchie										
(in Tausend EUR)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht-beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	
Langfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 7c)	345.737	1.467.659	–	–	–	345.737	–	1.813.396	1.814.480	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 7b)	–	3.284	1.004	–	–	–	–	4.288	4.288	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 7c)	–	6.547	–	–	–	–	–	6.547	6.547	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Anhang Nr. 7b)	–	1.136.260	–	–	–	–	–	1.136.260	1.136.260	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 7b)	–	177.569	1.454	–	–	–	–	179.023	179.023	29.045
Gesamt	345.737	2.791.319	2.458	–	–	345.737	–	3.139.514	3.140.598	29.045

Zum 31. Dezember 2013

										Nicht-finanzielle Verbindlichkeiten
Finanzielle Verbindlichkeiten										
Bewertungshierarchie										
(in Tausend EUR)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht-beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	
Langfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 7c)	200.492	1.142.093	–	–	–	200.492	–	1.342.584	1.348.310	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 7b)	–	3.469	1.340	–	–	–	–	4.809	4.809	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 7c)	–	102.059	–	–	–	–	–	102.059	102.059	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Anhang Nr. 7b)	–	1.074.038	–	–	–	–	–	1.074.038	1.074.038	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 7b)	–	195.986	1.649	–	–	–	–	197.635	197.635	23.897
Gesamt	200.492	2.517.645	2.989	–	–	200.492	–	2.721.126	2.726.851	23.897

Die lang- und kurzfristigen verzinslichen Schulden werden im Wesentlichen (bis auf 350 Mio. EUR des Nominalbetrags der Anleihen) als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Ein Teil der oben genannten Anleihen (350 Mio. EUR des Nominalbetrags) werden mit je einem Zinsswap als Fair Value Hedge bilanziert und daher als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit klassifiziert.

Bei der Bewertung der Swaps zum beizulegenden Zeitwert fließen alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer berücksichtigen würden, einschließlich der Kreditrisiken der Vertragspartner. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswaps ergibt sich durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts unter Einsatz aktueller Marktzinssätze und Zinsstrukturkurven.

Aus den Buchwertanpassungen der Finanzschulden ergibt sich ein Verlust in Höhe von 3,3 Mio. EUR, während die zugehörigen Zinsswaps zu einem Gewinn von 3,9 Mio. EUR führen. Dementsprechend wird ein Nettoergebnis, das den ineffektiven Teil der Sicherungsbeziehung darstellt, in Höhe von 0,5 Mio. EUR im Finanzergebnis erfasst. Im Rahmen der bestehenden Zinsswaps zahlt die Telefónica Deutschland Group quartalsweise einen variablen Zinssatz in Höhe des 3-Monats-Euribor und erhält einen durchschnittlichen Festzinssatz von 0,927% bzw. 1,268%. Der abgesicherte Nominalbetrag der Finanzschulden beträgt 350 Mio. EUR. Damit wurden 19% (2013: 14%) des Bestands an Anleihen und Schuldverschreibungen des Unternehmens von festverzinslich auf variabel verzinslich getauscht. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswaps, die Finanzschulden absichern, beträgt 1,3 Mio. EUR und reduziert die langfristigen verzinslichen Schulden.

Der beizulegende Zeitwert der Anleihe wird bestimmt durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme mit den für Finanzschulden mit vergleichbaren Konditionen und Restlaufzeiten aktuell geltenden Zinsen.

Die nichtfinanziellen Verbindlichkeiten der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen sonstige Steuern und Sozialversicherung.

8.

Ausgewählte erläuternde Konzernanhangangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

(in Tausend EUR)	1. Januar bis 31. März	
	2014	2013
Erbringung von Dienstleistungen	999.894	1.048.485
Übrige Umsatzerlöse	122.207	181.399
Umsatzerlöse	1.122.102	1.229.884

Die Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sowie Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL. Die übrigen Umsatzerlöse beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware sowie sonstige Umsatzerlöse.

Auf keinen Kunden der Telefónica Deutschland Group entfallen mehr als 10% der gesamten Umsatzerlöse.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Mobilfunk und Festnetz/DSL ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

	1. Januar bis 31. März	
(in Tausend EUR)	2014	2013
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	827.081	913.504
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	706.618	733.164
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	120.462	180.340
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	293.276	315.322
Sonstige Umsatzerlöse	1.745	1.058
Umsatzerlöse	1.122.102	1.229.884

b) Sonstige Erträge

Die sonstigen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 31. März	
(in Tausend EUR)	2014	2013
Aktivierte Eigenleistungen und sonstige Erträge	20.053	15.559
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	533	–
Sonstige Erträge	20.585	15.559

Die aktivierten Eigenleistungen beinhalten Fertigungslöhne sowie den zurechenbaren Teil der Gemeinkosten im Zusammenhang mit Investitionen in das Anlagevermögen.

c) Finanzergebnis

Für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres der Telefónica Deutschland Group beträgt das Finanzergebnis –7.543 Tsd. EUR (2013: –11.010 Tsd. EUR).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 31. März	
(in Tausend EUR)	2014	2013
Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten	1.896	2.724
Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden	(9.378)	(8.792)
Aufzinsung von Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(142)	(4.877)
Sonstige Währungsumrechnungsgewinne (-verluste)	81	(66)
Finanzergebnis	(7.543)	(11.010)

Die Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten bestehen im Wesentlichen aus Zinserträgen im Zusammenhang mit „O₂ My Handy“-Forderungen.

Die Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden bestehen im Wesentlichen aus den Zinsen für das bei der Telfisa Global B.V. im September 2012 aufgenommene Darlehen sowie für die im November 2013 und Februar 2014 emittierten Anleihen.

9.

Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten

Am 16. Oktober 2013 hat der Bundesfinanzhof ein Urteil über die unentgeltliche Abgabe von Mobilfunkgeräten durch Vermittler gefällt (Aktenzeichen XI R 39/12). Der Gerätebonus, welcher vom Vermittler preisreduzierend eingesetzt wird und an die Übermittlung der IMEI-Nummer des verkauften Geräts geknüpft ist (sog. IMEI-Provision), wird hierbei als Entgelt von dritter Seite für die Lieferung des Mobiltelefons an den Kunden betrachtet. Diese Auslegung führt zu einem Verlust des Vorsteuerabzugs für diesen Provisionsbestandteil beim Mobilfunkanbieter. Das derzeitige Standardvertriebsmodell der Telefónica Deutschland Group weicht von dem im Urteil behandelten Sachverhalt ohnehin dahin gehend ab, dass keine IMEI-Provision bezahlt wird. Aufgrund der komplexen und heterogenen Provisionierungsstruktur im Mobilfunkmarkt wäre das Urteil auch für in der Vergangenheit liegende Sachverhalte nicht zweifelsfrei auf die Telefónica Deutschland Group anwendbar, sodass theoretische Steuereffekte derzeit nicht quantifizierbar sind. Ferner geht die Telefónica Deutschland Group nach Gesprächen der Branche mit der Finanzverwaltung davon aus, dass selbst bei einer Veröffentlichung des Urteils eine Übergangsregelung zur Anwendung kommen wird. Es ist überwiegend wahrscheinlich, dass das Urteil keine negativen umsatzsteuerlichen Konsequenzen für die Telefónica Deutschland Group nach sich zieht.

Des Weiteren ist die Telefónica Deutschland Group im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs an verschiedenen gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren beteiligt. Mögliche Auswirkungen sind von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

10.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung

Am 9. April 2014 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland die ordentliche Hauptversammlung einberufen. Diese ist für den 20. Mai 2014 angesetzt. Neben der Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie der Wahl des Abschlussprüfers für den Konzern und die Telefónica Deutschland Holding AG für das Geschäftsjahr 2014 soll über eine Dividende von 0,47 EUR je dividendenberechtigten Stückaktie, insgesamt 524.964.338 EUR, Beschluss gefasst werden. Ferner sind unter Tagesordnungspunkt 6 und 7 eine Satzungsänderung betreffend die Größe des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung und die Wahl von zwei weiteren Anteilseignervertretern in den Aufsichtsrat vorgeschlagen.

Im Übrigen ist aus reiner Vorsorge beabsichtigt, (nochmals) über die Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre im Zusammenhang mit dem Erwerb von E-Plus (nachfolgend auch die „Barkapitalerhöhung“) sowie eine entsprechende Satzungsänderung Beschluss fassen zu lassen. Hierdurch soll die Möglichkeit geschaffen werden, die Barkapitalerhöhung potenziell auch über die Geltungsdauer des entsprechenden positiven Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 1 der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Februar 2014, somit über den 10. August 2014, hinaus zu nutzen.

Vertragsabschluss zur Erweiterung der Festnetzkooperation

Mit Wirkung zum 1. Mai 2014 nutzt die Telefónica Deutschland Group für Festnetzprodukte verstärkt die Highspeed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH im Rahmen der am 20. Dezember 2013 unterzeichneten Festnetzkooperation, welche zum 18. März 2014 – nach Freigabe durch die Bundesnetzagentur – in Kraft getreten ist.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

München, 14. Mai 2014

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Rachel Empey



Markus Haas

