

MÜNCHEN, 22. Februar 2017

### Vorläufiges Ergebnis für Januar bis Dezember 2016

## **Telefónica Deutschland erreicht Ausblick 2016, stärkt das operative Momentum mit O<sub>2</sub> Free und erzielt wesentliche Synergieeffekte**

- **Abschluss der Markenumstellung und Kundenmigration zum Jahresende; erfolgreicher Launch der Kooperation mit Sky im Januar 2017**
- **Im Jahresverlauf Trendverbesserung beim bereinigten MSR (exklusive regulatorische Effekte) trotz anhaltendem Gegenwind aus der Retail-zu-Wholesale-Verschiebung; Preisumfeld im Non-Premium-Segment entspannt sich weiter**
- **Erfolgreiche Realisierung von Operating-Cashflow-Synergien in Höhe von ca. 150 Mio. EUR führt im Gesamtjahr zu einem OIBDA<sup>1</sup>-Wachstum von 3,8% gegenüber dem Vorjahr (+ 5,3% im vierten Quartal)**
- **Finanzausblick für 2017 zeigt unser Vertrauen in unser operatives Momentum und mehr Synergien zu realisieren als ursprünglich erwartet; neues Ziel von circa 900 Mio. Euro an Operating-Cash-Flow-Synergien in 2019**

### Operative und finanzielle Highlights des vierten Quartals 2016

- Die **Neuanschlüsse im mobilen Postpaid-Segment** erreichten 336 Tausend. Hier leisteten die Partnermarken weiterhin einen starken Beitrag. Die Abwanderungsrate war mit 1,6% etwas höher als im Vorjahr (im Vergleich zu 1,5% im dritten Quartal); diese Veränderung war auf saisonale Effekte und die Kundenmigration zurückzuführen.
- Das **mobile Prepaid-Segment** war saisonal bedingt von einem Rückgang der Anschlüsse betroffen und verzeichnete im letzten Quartal 2016 einen Nettorückgang um 89 Tausend Anschlüsse.
- Die Zahl der **LTE-fähigen Kundenanschlüsse** stieg bis Ende 2016 weiter und erreichte 12,1 Mio. (+53,0% gegenüber dem Vorjahr), ein Beleg für unsere erfolgreichen Aktivitäten zur Datenmonetarisierung. Ebenso stieg die Datennutzung von O<sub>2</sub>-Vertragskunden im vierten Quartal im Jahresvergleich um 40,5% auf rund 1,7 GB im Monat.
- Das Retail-DSL-Geschäft blieb mit netto ca. 2,4 Tausend Neuanschlüssen stabil und die Nachfrage nach Highspeed-Breitbandanschlüssen im vierten Quartal mit 74 Tausend VDSL-Neuanschlüssen weiterhin solide. Die geplante Stilllegung der ULL-Infrastruktur machte sich im vierten Quartal im

<sup>1</sup> Vor Sonder- und Spezialeffekten. Sondereffekte umfassen per 31. Dezember 2016 Restrukturierungskosten in Höhe von 89 Mio. EUR (73 Mio. EUR im Vergleichszeitraum 2015) und den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunkmasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR, während im Vergleichszeitraum 2015 ein einmaliger Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH erfasst wurde. Spezialeffekte entsprechen per 31. Dezember 2016 den Auswirkungen des Telxius Deals auf das OIBDA (-23 Mio. EUR für die zwölf Monate des Geschäftsjahres 2016), die in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen ab Mai 2016 zurückzuführen sind.

Wholesale-Geschäft stärker bemerkbar und dieses verzeichnete einen Rückgang der Anschlüsse um fast 100 Tausend.

- Die **Umsatzerlöse** lagen bei 1.936 Mio. EUR (-6,0% gegenüber dem Vorjahr), wobei das Geschäft mit Endgeräten weiterhin einen Rückgang von 17,6% verzeichnete. Grund dafür waren längere Austauschzyklen und ein im Vergleich zu Vorjahren relativ ruhiges Weihnachtsgeschäft.
- Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunkleistungen (MSR)** betrugen 1.349 Mio. EUR, ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr um -0,9% ohne Berücksichtigung von regulatorischen Effekten und -2,1% auf unbereinigter Basis. Insbesondere die Mobilfunk-Terminierungsentgelte sanken per 1. Dezember 2016 von 1,66 Eurocent auf 1,1 Eurocent. Unser neues Premiumportfolio O<sub>2</sub>-Free wird von Neu- und Bestandskunden gut angenommen. Das Preisumfeld im Non-Premiumsegment hat sich weiter entspannt. Andererseits hielt der Gegenwind aus dem starken Wholesale-Geschäft und der Entwicklung der Kundenbasis im vierten Quartal weiter an.
- Das **OIBDA** vor Sonder- und Spezialeffekte<sup>2</sup> stieg dank zusätzlicher integrationsbedingter Einsparungen in Höhe von rund 25 Mio EUR im Vergleich zu Vorjahr um 5,3% auf 501 Mio. EUR.
- Der **Investitionsaufwand (CapEx)**<sup>3</sup> stieg im Vergleich zum Vorjahr um 9,0% auf 358 Mio. EUR, da der Schwerpunkt der Investitionen wie erwartet auf die zweite Jahreshälfte entfiel. Die LTE-Abdeckung lag zum Jahresende 2016 bei nahezu 80%.
- **Die konsolidierten Nettofinanzschulden**<sup>4</sup> beliefen sich Ende Dezember 2016 auf 798 Mio. EUR. Der Verschuldungsgrad sank weiter auf 0,4x, eine Folge der erwarteten saisonbedingten Bewegungen des Working Capital im Quartal.

---

<sup>2</sup> Vor Sonder- und Spezialeffekten. Sondereffekte umfassen für den Zeitraum Oktober bis Dezember 2016 Restrukturierungskosten in Höhe von 30 Mio. EUR (7 Mio. EUR im Vergleichszeitraum 2015) und Spezialeffekte aus den Auswirkungen des Telxius Deals auf das OIBDA (-8 Mio. EUR im vierten Quartal 2016), die in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen zurückzuführen sind.

<sup>3</sup> Ohne aktivierte Kosten auf Fremdkapital im Geschäftsjahr 2016 für Investitionen in Mobilfunkfrequenzen im Juni 2015.

<sup>4</sup> Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente jedoch nicht Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen

## **Fortschritte bei Integrations- und Transformationsaktivitäten**

Telefónica Deutschland realisierte 2016 die erwarteten Operating-Cashflow-Synergien in Höhe von rund 150 Mio. EUR und schloss zentrale Integrationsprojekte wie die Kundenmigration und die Markenumstellung erfolgreich ab. Andere Projekte wie das Personalrestrukturierungsprogramm und die Netzintegration laufen nach Plan.

- Zum Jahresende 2016 hat Telefónica Deutschland etwa 80% des Mitarbeiter-Restrukturierungsprogramms für 1.600 FTE's bis 2018 abgeschlossen. Außerdem haben wir das Management externer Mitarbeiter weiter optimiert, insbesondere in Bezug auf Leiharbeiter, Outsourcing und Berater.
- Die Gesellschaft hat auch die Standort-Reorganisation zum größten Teil abgeschlossen: Zwei Drittel der geplanten Shopschließungen von insgesamt 600 Shops und 50% der Reduktion der Büroflächen um ca. 100 Tausend Quadratmeter sind abgeschlossen.
- Die Migration der Postpaid- und Prepaid-Kunden von E-Plus Marken zu Telefónica Deutschland Marken sowie der damit verbundene IT-Umbau ist abgeschlossen. Unser Fokus richtet sich damit auf O<sub>2</sub> als unserer einzigen Premiummarke und Blau nach der Neupositionierung als unserer wichtigsten Marke im Non-Premium-Segment.
- Die physische Integration und Weiterentwicklung des 4G-Netzes nimmt ebenfalls Gestalt an. 2016 wurden rund 5.000 Mobilfunkstationen stillgelegt (35% des Zielwerts). Um eine schnelle und effektive Transformation zu gewährleisten, konzentrieren wir uns weiterhin auf die Ballungsgebiete.
- Auch der Transfer unserer Kundenservice-Mitarbeiter in den Servicecentern in Hamburg, Bremen und Nürnberg in unabhängige Tochterunternehmen innerhalb unserer Unternehmensgruppe wurde abgeschlossen. Wir bauen unseren Kundenservice weiter aus und legen dabei besonderen Wert auf die Digitalisierung und eine einheitliche hohe Servicequalität über die verschiedenen Betreuungskanäle hinweg.

## **Transformation: Chancen jenseits der Konnektivität**

Parallel zu unserem Kerngeschäft arbeiten wir an innovativen digitalen Lösungen. In 2016 gründete Telefónica Deutschland daher Telefónica NEXT und bietet damit Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen Lösungen auf Basis von verwertbaren Verbraucherdaten, die es ihnen ermöglichen, besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden in einer vernetzten, digitalen Welt einzugehen. Die wichtigsten Fokusbereiche sind zielgerichtete Kommunikation (Smart Media), Entscheidungsfindung auf Basis von Kundenbewegungen (Smart Moves), Customer Journey (Smart Retail) und die Entwicklung von smarten Produkten für Kunden (Smart-Sensor-Lösungen) auf Basis unserer Geeny-Plattform.

Mit Advanced Data Analytics (ADA) nutzt das Unternehmen die erheblichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Vorteile aus der Analyse umfangreicher Datensammlungen. Große Datenmengen („Big Data“) sind der Schlüssel zu Unternehmenslösungen der Zukunft. Unsere 44,3 Mio. Mobilfunkanschlüsse

generieren bereits vier Milliarden Datenpunkte pro Tag. Dabei nehmen wir unsere Verpflichtung ernst, dass die Kunden die Hoheit über ihre Daten behalten und damit ihr digitales Leben vertrauensvoll gestalten können.

Im Zusammenhang mit Unternehmenslösungen, die auf dem Internet der Dinge (IoT) aufbauen, optimieren wir zurzeit Geschäftsprozesse, indem wir Maschinen und Fahrzeuge miteinander verbinden und die Kommunikation zwischen beiden ermöglichen. Wir bauen eine IoT-Plattform auf, die Unternehmen bei der raschen und kosteneffizienten Entwicklung ihrer eigenen IoT-Angebote unterstützt.

### **Aktuelle kommerzielle Entwicklung**

Telefónica Deutschland konnte das Momentum im letzten Quartal 2016 in einem rationalen und dynamischen Umfeld weiter steigern.

- 2016 schlossen wir unsere Markenumstellung ab: O<sub>2</sub> ist unsere einzige Premiummarke, während sich Blau an wertorientierte Kunden richtet und BASE als reine Online-Marke positioniert ist. Dabei sind wir weiterhin von einem Mehrkanal-Ansatz unserer Vertriebsaktivitäten überzeugt.
- Unsere Kooperation mit Sky Deutschland ging im Januar 2017 an den Start. O<sub>2</sub>-Kunden haben die Möglichkeit, sich mit dem Sky-Ticket unterwegs oder zu Hause Sportübertragungen, Spielfilme und TV-Serien anzusehen. Dank der Kooperation können wir Kunden neben unserer bereits in 2016 eingeführten O<sub>2</sub>-TV- und Video-App einen weiteren Mehrwertdienst bieten und die Datennutzung steigern.
- Kurz nach der Einführung im Oktober 2016 hat O<sub>2</sub> Free einen Innovationspreis von allnet-vergleich-24.de gewonnen. Die Jury hob hervor, dass O<sub>2</sub> Free durch Aufhebung der Datenbegrenzung einem zentralen Bedürfnis seiner Kunden entgegenkomme.
- Unabhängige Netzwerktests sowie auf Kundenwahrnehmung basierende Netzwerktests bestätigen weitere Qualitätsverbesserungen unseres Netzes:
  - Das connect-„Netzwerker“ attestierte Telefónica Deutschland über alle Technologien hinweg die beste Signalstärke in Deutschland. Auch die Rufabbruchquoten sind deutlich gesunken.
  - Der auf der Befragung von fast 50.000 Lesern beruhende Netztest von COMPUTER BILD bestätigt eine gute Abdeckung mit hoher Stabilität und gutes UMTS-Netz in kleineren Städten.
  - Die jährlichen Netztests von CHIP und connect im Dezember zeigen ebenfalls, dass wir auch während der laufenden Konsolidierung die Netzqualität beibehalten und in manchen Punkten sogar verbessern konnten. Wir werden mit der Netzintegration weiter wie geplant vorangehen, konzentrieren uns über die gesamte Zeit hinweg auf stetige Qualitätsverbesserungen ab und das Finalziel: Ein gemeinsames Netz.

## Finanzausblick 2017

Telefónica Deutschland ist 2016 operativ und wirtschaftlich deutlich vorangekommen und wird auf diesen Erfolgen weiter aufbauen. Für das kommende Jahr sehen wir sowohl Chancen für unser Geschäft als auch externe Risikofaktoren. 2016 lag im deutschen Mobilfunkmarkt ein deutlicher Schwerpunkt auf Kundenstammentwicklung und Datenmonetarisierung im Premiumsegment. Zum ersten Mal seit vielen Jahren wurden Preise erhöht. Im Oktober 2016 führten wir erfolgreich unser neues Premiumportfolio O<sub>2</sub> Free ein, das mit seinem Konzept des „Mehr für Mehr“ und dem unlimitierten Zugang zur mobilen Datennutzung bei den Kunden gut ankommt. Wir erwarten, 2017 die operative Dynamik mit O<sub>2</sub> Free weiter voranzutreiben, indem wir das neue Portfolio an Neukunden verkaufen und es gleichzeitig zur Entwicklung des bestehenden Kundenstamms nutzen. Das neue Angebot wird auch dazu beitragen, verbleibenden Gegenwinden aus der Zusammensetzung des historischen Kundenstamms sowie OTT-Effekten entgegenzuwirken.

Das Non-Premium-Segment blieb im Vergleich dynamisch, jedoch wurden im 4. Quartal 2016 erste Anzeichen eines nachlassenden Wettbewerbsdrucks sichtbar. Wir bleiben in Bezug auf diese Entwicklung und ihre Bedeutung für die Positionierung unserer eigenen Marken vorsichtig optimistisch. Dennoch gehen wir davon aus, dass das Partnergeschäft im Non-Premium-Segment weiterhin stark bleiben und damit zu einer Verlagerung von Retail- zu Wholesale-Geschäft führen wird, die bereits 2016 die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen belastete. Der Preiswettbewerb unter den Anbietern im Non-Premium-Postpaid-Segment führt darüber hinaus auch zu einer Migration von Prepaid zu Postpaid. Darüber hinaus könnte eine neue gesetzliche Regelung, die beim Erwerb von Prepaid-Produkten die Identifizierung des Kunden vorschreibt, den Prepaid-Markt ab Juli 2017 zusätzlich belasten.

Die stärksten Auswirkungen auf die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen werden 2017 jedoch regulatorische Faktoren haben. Die BNetzA senkte die Mobilfunkterminierungsentgelte per 1. Dezember 2016 von 1,66 auf 1,1 Eurocent, und im Rahmen der europäischen Roaming-Verordnung fällt der Gleitpfad der Roaming-Aufschläge im Juli 2017 auf null. Die Roaming-Verordnung gilt für alle europäischen Mobilfunkbetreiber. Die Umsatzerlöse aus Roaming unterliegen aufgrund des Reiseverhaltens der Kunden starken saisonalen Schwankungen und entfallen vermehrt auf die zweite Jahreshälfte. Insgesamt wird sich die Senkung der Terminierungsentgelte und der Roaming-Gebühren in 2017 im Jahresvergleich mit ca. 3–4 % negativ auf die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auswirken. **Ohne Berücksichtigung dieser regulatorischen Effekte gehen wir davon aus, dass sich die bereinigten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen 2017 im Jahresvergleich leicht negativ bis unverändert entwickeln werden.** Unsere Annahmen für 2017 beruhen auf einer weiterhin rationalen Marktstruktur und einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld. Wie auch 2016 wird sich die fortschreitende Stilllegung der Breitbandinfrastruktur für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop – ULL) weiter negativ auf die Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft auswirken.

**Wir aktualisieren ebenfalls unser Gesamt-Synergieziel von ca. 800 Mio. EUR auf ca. 900 Mio. EUR an operativen Cashflow Synergien (Opex-Capex) in 2019.** Grund für diese Aktualisierung sind die höhere Transparenz und die Realisierung weiterer Synergiepotentiale, die sich während des Integrationsprozesses

ergeben haben. Hierzu gehören beispielsweise weitere Opex-Einsparungen aus dem FTE-Restrukturierungsprogramm und der Netzwerkintegration, sowie Infrastrukturoptimierungen und Rationalisierungsinitiativen. Die Capex-Synergien stammen aus dem Ausbau des LTE-Netzes, da nach dem Zusammenschluss mit E-Plus nur noch ein Netz ausgebaut werden muss. Wir rechnen damit, 2017 **kumulierte Einsparungen in Höhe von ca. 670 Mio. EUR bzw. 75 % unseres neuen Gesamtziels zu erzielen. Dabei erwarten wir im Jahresverlauf zusätzliche Opex-Einsparungen und Umsatzsynergien in Höhe von weiteren ~160 Mio. EUR.** Einsparungen werden sich 2017 im Wesentlichen aus der Netzkonsolidierung und den Auswirkungen des laufenden FTE-Restrukturierungsprogramms ergeben. Darüber hinaus erwarten wir, weitere **~80 Mio. EUR an Capex- Synergien** zu realisieren.

In Folge führt dies im Jahresvergleich zu einer **OIBDA Entwicklung (nach Gruppengebühren, vor Sondereffekten<sup>5</sup>) von unverändert bis Anstieg im mittleren einstelligen prozentualen Bereich**, der hauptsächlich auf Synergien zurückzuführen ist. Hierin sind die erwarteten Auswirkungen der europäischen Roaming-Verordnung und der Absenkung der Terminierungsentgelte enthalten. Diese belasten das OIBDA im Jahresvergleich mit ca. 4–5 %. Unsere Schätzung der regulatorischen Auswirkungen setzt einen vernünftigen Umgang unserer Kunden mit der neuen europäischen Roaming-Regelung voraus. Wir werden weiterhin sinnvoll in unsere Marktpositionierung investieren, und unsere Schätzung der laufenden kommerziellen Kosten für 2017 beruht ebenfalls auf der Annahme einer weiterhin rationalen Marktstruktur. Mobilfunkgeräte werden hinsichtlich der Margenentwicklung als weitgehend neutral eingestuft.

In Bezug auf die Capex-Entwicklung konzentriert sich Telefónica Deutschland 2017 auf die Netzkonsolidierung und die Einführung von LTE, was voraussichtlich zu **Investitionsausgaben von rund 1 Mrd. EUR** führen wird.

Das Unternehmensziel eines mittelfristigen Verschuldungsgrads<sup>6</sup> bei oder unter 1,0x Nettoschulden/OIBDA bleibt unverändert und wird im Rahmen der Steuerung der Cashflows aus der Integration kontinuierlich überprüft. Gleichwohl sind wir von unserer Fähigkeit Free Cashflow zu realisieren überzeugt, was uns in unserem Dividendenausblick bestärkt. Wir betrachten uns weiterhin als ein Unternehmen, das Dividenden ausschüttet und setzen auf eine hohe Auszahlungsquote im Verhältnis zum Free Cashflow. Wir **bestätigen unseren Dividendenausblick mit einem Vorschlag von 0,25 EUR je Aktie für das Geschäftsjahr 2016 und einem beabsichtigten Dividendenwachstum über drei Jahre (2016–2018).** Bei Dividendenvorschlägen werden wir erwartete zukünftige Synergiepotentiale berücksichtigen.

In den ersten beiden Jahren des Integrationsprozesses baute die Unternehmensstrategie von Telefónica Deutschland auf dem „MIT“-Konzept auf: Momentum, Integration und Transformation. Da der Großteil der Integrationsmeilensteine mit Erfolg abgeschlossen wurde, verlagert sich unser Fokus nun von der Integration zur Transformation. Der Schwerpunktbereich unserer Unternehmensstrategie reduziert sich daher auf „**M+T**“: **Momentum und Transformation.** Das Marktmomentum zu halten, wird für Telefónica

---

<sup>5</sup> Sondereffekte wie Restrukturierungskosten sind in unserer OIBDA-Prognose für 2017 nicht enthalten. Wir haben einen Vergleichswert für das Jahr 2016 berechnet, der die Operating-Lease-Effekte aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten von Telefónica Deutschland im April 2016 so berücksichtigt, als sei dieser am 1. Januar 2016 erfolgt.

<sup>6</sup> Der Verschuldungsgrad wird als Nettofinanzschulden dividiert durch das OIBDA der letzten zwölf Monate vor Sondereffekten definiert.

Deutschland auf operativer Ebene oberste Priorität bleiben. Des Weiteren wird unsere langfristige strategische Transformation auf den Leitprinzipien Digitalisierung, Simplifizierung und Automatisierung beruhen. Wir sind gleichzeitig Begünstigte und Motor der Digitalisierung. Im Zuge des Integrationsprozess hatten wir Gelegenheit, bestehende Mechanismen zu überdenken und im Zuge dessen zur Simplifizierung und Automatisierung überzugehen. Wir werden weiterhin in die Transformation unseres Unternehmens zum führenden digitalen „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen investieren. Die operative Effizienz, die sich daraus ergibt, wird in den kommenden Jahren unsere Profitabilität und Free-Cash-Flow steigern.

Finanzausblick 2017:

	<b>Referenzwert 2016</b>  (in Mio. EUR)	<b>Ausblick 2017</b>
<b>Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR) bereinigt<sup>7</sup></b>	5.437	Leicht negativ bis unverändert im Jahresvergleich
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)</b> Vor Sondereffekten <sup>8</sup>	1.793	Unverändert bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum im Jahresvergleich
<b>CapEx</b>	1.102	ca. 1 Mrd. EUR
<b>Dividende<sup>9</sup></b>	0,25 EUR je Aktie	Jährliche Anhebung der Dividende über drei Jahre

<sup>7</sup> Die Auswirkungen der regulatorischen Veränderungen in Form Terminierungsentgelteffekte und des Gleitpfads der europäischen Roaming-Verordnung sind in der Prognose der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen nicht enthalten.

<sup>8</sup> Für 2016: Sondereffekte umfassen Restrukturierungskosten sowie den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Funkmasten von Telefónica Deutschland im April 2016. Zu Vergleichszwecken haben wir einen OIBDA Vergleichswert für das Jahr 2016 berechnet, der die Operating-Lease-Effekte aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten von Telefónica Deutschland im April 2016 berücksichtigt, als sei dieser am 1. Januar 2016 erfolgt.

Für 2017: Sondereffekte wie Restrukturierungskosten sind in unserer OIBDA-Prognose für 2017 nicht enthalten.

<sup>9</sup> Für 2016: Vorschlag an die ordentliche Jahreshauptversammlung 2017.

## **Operatives Ergebnis 2016**

Per Ende Dezember 2016 belief sich die Zahl der **Anschlüsse von Telefonica Deutschland auf 49,3 Mio.** (eine Zunahme um 2,0% gegenüber dem Vorjahr). Ausschlaggebend hierfür war der Anstieg der Mobilfunkanschlüsse, die im Jahresvergleich um 2,9% zunahmen und 44,3 Mio. erreichten. Im Festnetzgeschäft setzte sich der positive Trend gegenüber dem Vorjahr im Retail-DSL-Geschäft weiter fort, während sich der Rückgang im Wholesale-DSL-Geschäft aufgrund der nach 2018 geplanten Stilllegung der veralteten Plattform beschleunigte.

Die **Neuanschlüsse im mobilen Postpaid-Segment** für 2016 erreichten 1.281 Tausend<sup>10</sup> (336 Tausend im vierten Quartal 2016) im Vergleich zu 709 Tausend im Vorjahr. Im Retail-Postpaid-Geschäft haben wir unseren strategischen Fokus auf Kundenbindung und Entwicklung des Kundenstamms beibehalten. Gleichzeitig setzten die Partnermarken ihre starke Performance fort und leisteten in den zwölf Monaten einen Beitrag von 54% zu den Bruttoneuzugängen (58% im vierten Quartal, etwas geringerer als im vorangegangenen Quartal). Per Ende Dezember 2016 belief sich die Anzahl der Postpaid-Mobilfunkanschlüsse auf 20,5 Mio. (eine Zunahme um 7,6% gegenüber dem Vorjahr). Ihr Anteil an der Gesamtzahl der Mobilfunkanschlüsse stieg auf 46,3%, 2,0 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Im **Prepaid-Segment** wurde 2016 ein Rückgang um 195 Tausend Anschlüsse verzeichnet und das Jahr mit 23,8 Mio. Abschlüssen (-0,8% gegenüber dem Vorjahr) beendet. Im vierten Quartal ging die Zahl der Prepaid-Anschlüsse um 89 Tausend zurück, was im Wesentlichen auf saisonale Aktivitäten im Partnergeschäft zurückzuführen war.

Die **Abwanderungsrate** im Postpaid-Geschäft verbesserte sich 2016 im Jahresvergleich um 0,1 Prozentpunkte auf 1,6% im Zeitraum von Januar bis Dezember. Unsere Marke O<sub>2</sub> verzeichnete im selben Zeitraum eine noch geringere Abwanderungsrate von 1,4% (im Jahresvergleich stabil).

Die **Smartphone-Penetration**<sup>11</sup> nahm weiterhin über alle Marken und Segmente hinweg zu und erreichte Ende Dezember 59,5%, ein Anstieg um 5,2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr und um 0,3 Prozentpunkte zum Vorquartal. Die Smartphone-Penetration bei O<sub>2</sub>-Vertragskunden lag per Ende 2016 bei 77,3% und war damit im Jahresvergleich infolge der Kundenmigration um 0,4 Prozentpunkte geringer.

Die Zahl der **LTE-fähigen Kundenanschlüsse** verzeichnete erneut ein starkes Wachstum (+14,2% im Vergleich zum Vorquartal) und lag Ende Dezember bei 12,1 Mio., ein Beleg für die anhaltend hohe Nachfrage von Kunden nach Highspeed-Mobilfunkzugängen in allen Segmenten.

---

<sup>10</sup> Nicht enthalten sind 172 Tausend Kunden, die aufgrund der Migration des Kundenstamms von Prepaid zu Postpaid im dritten Quartal 2016 umgegliedert wurden.

<sup>11</sup> Definiert als die Anzahl der aktiven Datentarife bei den Mobilfunk-Bestandskunden, ausgenommen M2M- und ausschließliche Datenzugriffe.

Der **durchschnittliche Erlös pro Kunde (ARPU) im Mobilfunkgeschäft** betrug im Zwölfmonatszeitraum 10,3 EUR (-3,7% gegenüber dem Vorjahr) und EUR 10,1 (-3,8% gegenüber dem Vorjahr) im vierten Quartal 2016. Der ARPU im Postpaid-Segment belief sich im Zeitraum von Januar bis Dezember 2016 auf 16,5 EUR (-4,1% im Jahresvergleich) und auf 16,0 EUR im vierten Quartal (-5,6% im Jahresvergleich). Ursächlich hierfür ist der größere Anteil an Wholesale-Kunden in der Kundenbasis. Der ARPU im Prepaid-Segment betrug im Geschäftsjahr 5,7 EUR (im Jahresvergleich 1,6% niedriger) und 5,6 EUR im vierten Quartal 2016 (-3,1% im Jahresvergleich), Hintergrund sind Prepaid zu Postpaid Migrationstrends.

Die Anzahl der **Festnetz-Breitbandanschlüsse** profitierte erneut von der starken Nachfrage nach Highspeed-VDSL-Anschlüssen. In 2016 wurden 289 Tausend VDSL-Neuanmeldungen (+10,9% gegenüber dem Vorjahr) verzeichnet, 74 Tausend davon im vierten Quartal (+1,2% gegenüber dem Vorjahr). Infolgedessen stieg die Zahl der Kundenanschlüsse im Retail-Breitband-Bereich leicht an (+0,3% gegenüber dem Vorjahr) und erreichte am Jahresende 2,1 Mio.

Die **Anzahl der Anschlüsse im Wholesale-Festnetzbreitbandgeschäft** ging vor dem Hintergrund der geplanten Stilllegung der Infrastruktur für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop – ULL) weiter zurück: 2016 wurde ein Rückgang von 281 Tausend Anschlüssen verzeichnet (100 Tausend im vierten Quartal) und am Ende des Geschäftsjahres 2016 belief sich die Zahl der Anschlüsse auf 691 Tausend.

## **Finanzergebnis Geschäftsjahr 2016**

Die **Umsatzerlöse** beliefen sich in den zwölf Monaten von 2016 auf 7.503 Mio. EUR (-4,9% gegenüber dem Vorjahr) und im vierten Quartal auf 1.936 Mio. EUR (-6,0% gegenüber dem Vorjahr) und reflektieren die Marktentwicklung bei Mobilfunkentgeräten sowie im Jahresvergleich geringere Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen.

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen** (MSR) fielen 2016 im Jahresvergleich 1,7% geringer aus und lagen bei 5.437 Mio. EUR. Das vierte Quartal leistete dabei einen Beitrag von 1.349 Mio. EUR (-2,1% gegenüber dem Vorjahr). Ohne Berücksichtigung der regulatorischen Effekte aus der Kürzung der Terminierungsentgelte bzw. des Gleitpfads der EU-Gesetzgebung zu den Roaming-Gebühren lagen die MSR um 1,1% bzw. 0,9% unter denen des Vorjahres. Über die regulatorischen Einflüsse hinaus stellen wir infolge des äußerst wettbewerbsintensiven Marktumfelds im Partnergeschäfts einen höheren Anteil der Umsatzerlöse aus dem Wholesale-Bereich fest. Wir behalten auch weiterhin unseren Fokus auf der Entwicklung unseres bestehenden Kundenstamms und auf Upsell-Maßnahmen.

Die **Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft** stiegen in den zwölf Monaten im Jahresvergleich um 5,3% auf 2.992 Mio. EUR (746 Mio. EUR bzw. +4,8% im Jahresvergleich im vierten Quartal). Das stetige Wachstum der mobilen Datennutzung und der verbundene Anstieg der Umsatzerlöse aus Nicht-SMS-Daten wog dabei den Rückgang des SMS-Umsatzes auf. Die Umsatzerlöse aus Nicht-SMS-Daten stiegen im Geschäftsjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr um 13,1% auf 2.300 Mio. EUR und im vierten Quartal um 12,9% gegenüber dem Vorjahr auf 583 Mio. EUR. Infolgedessen stieg der Anteil der Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft an den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen im Geschäftsjahr 2016 auf 55,0% (+3,7 Prozentpunkte im Jahresvergleich) und der Datenumsatz ohne SMS erhöhte seinen Anteil an den Umsatzerlösen im Datengeschäft in den zwölf Monaten um 5,3 Prozentpunkte auf 76,9%.

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware** beliefen sich im gesamten Geschäftsjahr auf 1.061 Mio. EUR (-18,4% gegenüber dem Vorjahr) und 341 Mio. EUR im vierten Quartal (-17,6% gegenüber dem Vorjahr) und spiegelten damit die Marktentwicklungen in Europa mit längeren Austauschzyklen und einer im Allgemeinen schwächeren Nachfrage auch im stärksten Quartal des Geschäftsjahres wider.

Die **Umsatzerlöse aus dem Festnetzgeschäft** gingen in den zwölf Monaten um 5,9% und im vierten Quartal um 10,3% zurück und betrugen 981 Mio. EUR bzw. 238 Mio. EUR. Die Nachfrage nach VDSL-Neuanschlüssen hielt unvermindert an und die Zahl der Kundenanschlüsse im Retail Breitbandgeschäft stieg leicht gegenüber dem Vorjahr. Dennoch trugen die Umsatzerlöse aus dem DSL-Retail-Geschäft im Geschäftsjahr 2016 mit einem Minus von 6,8% (-7,8% im vierten Quartal) zum Rückgang gegenüber dem Vorjahr bei. Hintergrund ist unter anderem das Phasing von Promotionen. Der Rückgang im Wholesale-DSL-Geschäft beschleunigte sich infolge der geplanten Stilllegung der veralteten Infrastruktur weiter und beeinflusste die Entwicklung der Umsatzerlöse im Festnetzgeschäft zusätzlich.

Die **sonstigen Erträge** belaufen sich auf 502 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016 gegenüber 265 Mio. EUR im Vorjahr<sup>12</sup>. Grund für die Zunahme gegenüber dem Vorjahr ist in erster Linie der Veräußerungsgewinn in Höhe von 352 Mio. EUR aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur unserer Sendemasten im April 2016.

---

<sup>12</sup> Inklusiv der Sondereffekte aus dem Verkauf von yourfone im ersten Quartal 2015 und der Einigung mit KPN auf den endgültigen Kaufpreis für E-Plus im vierten Quartal 2015.

Die **betrieblichen Aufwendungen** beliefen sich 2016 auf 5.936 Mio. EUR (ein Rückgang um 6,5% im Jahresvergleich) und auf 1.505 Mio. EUR im vierten Quartal (-7,9% gegenüber dem Vorjahr), was maßgeblich auf Einsparungen aus den Integrationsprojekten zurückzuführen war. Die betrieblichen Aufwendungen beinhalten Restrukturierungskosten in Höhe von 89 Mio. EUR im Zwölfmonatszeitraum und 30 Mio. EUR im vierten Quartal 2016. Letztere waren in erster Linie auf die Netzwerkkonsolidierung zurückzuführen.

- Der **Materialaufwand** belief sich 2016 auf 2.452 Mio. EUR (-9,6% gegenüber dem Vorjahr) und auf 674 Mio. EUR im vierten Quartal (-9,8% gegenüber dem Vorjahr). Ursächlich für den Rückgang waren in erster Linie ein geringerer Wareneinsatz für Hardware (44% des Materialaufwands im gesamten Geschäftsjahr gegenüber 47% in 2015) und der geringere Wareneinsatz für Konnektivität (48% des Materialaufwands im Geschäftsjahr 2016 gegenüber 45% in 2015).
- Der **Personalaufwand** betrug im Zeitraum Januar bis Dezember 646 Mio. EUR (157 Mio. EUR im vierten Quartal 2016) gegenüber 655 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2015. Der Rückgang um 1,4% gegenüber dem Vorjahr ist in erster Linie auf die erfolgreiche Umsetzung des Personalrestrukturierungsprogramms zurückzuführen, die teilweise aufgehoben wurde durch das Insourcing von externen Mitarbeitern insbesondere im Kundenservice. Bereinigt um Restrukturierungskosten in Höhe von 46 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016 (4 Mio. EUR im Vorjahr) sank der Personalaufwand in den zwölf Monaten im Jahresvergleich um 7,9%.
- Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** beliefen sich in den zwölf Monaten des Geschäftsjahres 2016 auf 2.838 Mio. EUR (674 Mio. EUR im vierten Quartal), ein Rückgang um 4,8% gegenüber dem Vorjahr. Sie enthalten höhere Operating-Lease-Aufwendungen für den Zeitraum von Mai bis Dezember 2016 in Höhe von 23 Mio. EUR sowie Restrukturierungskosten in Höhe von 43 Mio. EUR (gegenüber 69 Mio. EUR in 2015). Die im Gesamtjahr erzielten Einsparungen waren in erster Linie auf die erfolgreiche Umsetzung der Synergieprojekte zurückzuführen. Diese Einsparungen wurden jedoch teilweise von kommerziellen Kosten und anderen Investitionen im Zusammenhang mit der Kunden- und Markenmigration im ersten Halbjahr 2016 aufgewogen. Die kommerziellen und nicht-kommerziellen Kosten machten im Zwölfmonatszeitraum 57% bzw. 39% aus.

**Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)** im Geschäftsjahr 2016 profitierte vom Netto-Veräußerungsgewinn in Höhe von 352 Mio. EUR aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur unserer Sendemasten im April 2016 sowie den vorgenannten Kostensenkungen. Das OIBDA auf unbereinigter Basis belief sich 2016 auf 2.069 Mio. EUR und im vierten Quartal auf 463 Mio. EUR.

Das OIBDA vor Sonder- und Spezialeffekten<sup>13</sup> belief sich auf 1.828 Mio. EUR, ein Anstieg im Zwölfmonatszeitraum um 3,8% gegenüber dem Vorjahr, und auf 501 Mio. EUR (+5,3% gegenüber dem Vorjahr) im letzten Quartal 2016. Einsparungen aus den Integrationsaktivitäten trugen im Gesamtjahr mit rund 150 Mio. EUR (rund 25 Mio. EUR im vierten Quartal) zum OIBDA-Wachstum gegenüber dem Vorjahr bei. Die OIBDA-Marge stieg in den zwölf Monaten im Jahresvergleich um 2,0 Prozentpunkte auf 24,4% und im letzten Quartal 2016 um 2,8 Prozentpunkte auf 25,9%.

Die Gruppengebühren betragen im Gesamtjahr 55 Mio. EUR und 9 Mio. EUR im vierten Quartal 2016.

Die **Abschreibungen** beliefen sich 2016 auf 2.118 Mio. EUR gegenüber 2.067 Mio. EUR im Vorjahr. Der Anstieg war auf höhere Software-Investitionen sowie die beschleunigte Abschreibung verschiedener Softwareanlagen im Zusammenhang mit der IT-Integration zurückzuführen. Er wurde teilweise durch geringere Abschreibungen auf Sachanlagen aufgrund des Verkaufs der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius S.A. wettgemacht.

Das **Betriebsergebnis** betrug im Zeitraum von Januar bis Dezember -50 Mio. EUR (-54 Mio. EUR im vierten Quartal 2016). Der Anstieg von 213 Mio. EUR gegenüber dem Geschäftsjahr 2015 ist in erster Linie auf den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius S.A. in Höhe von 352 Mio. EUR zurückzuführen, während wir 2015 einen Nettoertrag in Höhe von 102 Mio. EUR infolge der Einigung über den endgültigen Kaufpreis für den Erwerb von E-Plus verbucht hatten.

Das **Finanzergebnis** der zwölf Monate des Geschäftsjahres 2016 war negativ und lag bei -36 Mio. EUR (-11 Mio. EUR im vierten Quartal) im Vergleich zu -48 Mio. EUR im Vorjahr. Grund für die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist der geringere Zinsaufwand, der in erster Linie auf die in 2016 erfolgte vollständige Rückzahlung des von der Telfisa Global B.V. gewährten Darlehens zurückzuführen ist. Dieser Effekt wird zum Teil durch Zinsaufwendungen für die im März 2016 abgeschlossene revolvingende Kreditfazilität aufgewogen.

Das Unternehmen wies für den Zeitraum von Januar bis Dezember einen **Ertragssteueraufwand** von 90 Mio. EUR aus, der hauptsächlich auf Veränderungen bei den latenten Steuern zurückging.

Das **Ergebnis** für das Gesamtjahr 2016 belief sich auf -176 Mio. EUR (-154 Mio. EUR für Oktober bis Dezember 2016).

Der **Investitionsaufwand (CapEx)**<sup>14</sup> stieg im Vergleich zum Vorjahr um 6,7% auf 1.102 Mio. EUR im Gesamtjahr, im letzten Quartal waren die Investitionen im Jahresvergleich 9,0% höher und lagen bei

---

<sup>13</sup> Sondereffekte umfassen per 31. Dezember 2016 Restrukturierungskosten in Höhe von 89 Mio. EUR (73 Mio. EUR im Vergleichszeitraum 2015) und den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunkmasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR, während im Vergleichszeitraum 2015 ein einmaliger Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH erfasst wurde. Spezialeffekte entsprechen per 31. Dezember 2016 den Auswirkungen des Telxius Deals auf das OIBDA (-23 Mio. EUR für die zwölf Monate des Geschäftsjahres 2016), die in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen ab Mai 2016 zurückzuführen sind.

358 Mio. EUR. Telefonica Deutschland investierte weiter in den LTE-Ausbau und die Netzwerkimtegration und verzeichnete darüber hinaus höhere Softwareinvestitionen im Zusammenhang mit der Migration von E-Plus-Kunden auf die Marke O<sub>2</sub>.

Der **Operating Cashflow** (OIBDA minus CapEx<sup>14</sup>) belief sich für die zwölf Monate des Jahres 2016 auf 967 Mio. EUR und 104 Mio. EUR im vierten Quartal. Ohne Sonder- und Spezialeffekte<sup>15</sup> war der Operating Cashflow weitgehend stabil gegenüber dem Vorjahr (-0,3%) und betrug 727 Mio. EUR.

Der **Free Cashflow (FCF)**<sup>16</sup> im Geschäftsjahr 2016 belief sich auf 1.408 Mio. EUR und beinhaltet den Erlös aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius.

**Bewegungen des Working Capitals** beliefen sich auf 237 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016 gegenüber 29 Mio. EUR im Vorjahr. Die Bewegungen in 2016 begründen sich in erster Linie aus saisonalem Capex und den Umkehrwirkungen aus Vorauszahlungen, positiven Effekten aus Silent Factoring und anderen Factoring Transaktionen sowie einer Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, denen teilweise Restrukturierungskosten und sonstige Bewegungen des Working Capitals entgegen wirkten.

**Die konsolidierten Nettofinanzschulden**<sup>17</sup> betragen per Ende Dezember 798 Mio. EUR, wodurch sich der Verschuldungsgrad auf 0,4x verringerte. Maßgeblich für den Rückgang der Nettofinanzschulden im Geschäftsjahr 2016 war vor allem der Free Cashflow<sup>16</sup> in Höhe von 1.408 Mio. EUR, inklusive des Erlöses aus dem Verkauf der Sendemasten. Dieser Effekt wurde teilweise durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2015 (714 Mio. EUR), den Rückgang der Forderungen aus dem Verkauf von Mobilfunk-Hardware (156 Mio. EUR) und die Zahlung der zweiten Rate für das in der Frequenzauktion ersteigerte 700 MHz Mobilfunkspektrum in Höhe 111 Mio. EUR aufgehoben.

<sup>14</sup> Ohne aktivierte Kosten auf Fremdkapital im Geschäftsjahr 2016 für Investitionen in Mobilfunkfrequenzen im Juni 2015.

<sup>15</sup> Sondereffekte umfassen per 31. Dezember 2016 Restrukturierungskosten in Höhe von 89 Mio. EUR (31. Dezember 2015: 73 Mio. EUR) und den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunkmasten an Telxius S.A. in Höhe von 352 Mio. EUR, während im Vergleichszeitraum 2015 ein einmaliger Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH erfasst wurde. Im Geschäftsjahr 2016 entsprechen Spezialeffekte den Auswirkungen des Telxius Deals auf das OIBDA (-23 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016), die in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen ab Mai 2016 zurückzuführen sind.

<sup>16</sup> Der Free Cashflow vor Dividenden und Zahlungen für Spektrum werden definiert als die Summe des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflows aus der Investitionstätigkeit und enthält keine Zahlungen für Investitionen in Spektrum in Höhe von 978 Mio. EUR.

<sup>17</sup> Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende finanzielle Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

## ANHANG – Datentabellen

### TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP AUSGEWÄHLTE KONZERNFINANZKENNZAHLEN

*Ungeprüft*

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember			1. Januar bis 31. Dezember		
	2016	2015	% Veränd.	2016	2015	% Veränd.
Umsatzerlöse	1.936	2.059	(6,0)	7.503	7.888	(4,9)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA), vor Sondereffekten (1) und vor Spezialeffekten (2)	501	476	5,3	1.828	1.760	3,8
<i>OIBDA vor Sondereffekten und Spezialeffekten-Marge</i>	25,9%	23,1%	2,8%-p.	24,4%	22,3%	2,0%-p.
Spezialeffekte (2)	(8)	–	(100,0)	(23)	–	(100,0)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten (1)(7)	493	476	3,6	1.805	1.760	2,5
<i>OIBDA vor Sondereffekten-Marge</i>	25,4%	23,1%	2,4%-p.	24,1%	22,3%	1,7%-p.
Sondereffekte (1)	-30	95	(>100,0)	264	43	>100,0
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	463	570	(18,9)	2.069	1.804	14,7
<i>OIBDA-Marge</i>	23,9%	27,7%	(3,8%-p.)	27,6%	22,9%	4,7%-p.
Gruppengebühren	9	16	(42,7)	55	54	1,0
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Gruppengebühren	472	586	(19,5)	2.124	1.858	14,3
<i>OIBDA vor Gruppengebühren-Marge</i>	24,4%	28,5%	(4,1%-p.)	28,3%	23,6%	4,7%-p.
Betriebsergebnis	(54)	49	(>100,0)	(50)	(263)	(81,1)
Periodenergebnis	(154)	(35)	>100,0	(176)	(383)	(54,0)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR) (3)	(0,05)	(0,01)	>100,0	(0,06)	(0,13)	(54,0)
CapEx (4)	(358)	(328)	9,0	(1.102)	(1.032)	6,7
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx) (5)	104	140	(25,3)	967	670	44,4
Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (6) und vor Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel	457	350	30,6	1.408	700	>100,0
Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (6)	457	460	(0,6)	1.408	832	69,2

(1) Sondereffekte beinhalten zum 31. Dezember 2016 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 89 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunkmasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.

(2) Spezialeffekte entsprechen zum 31. Dezember 2016 den OIBDA-Auswirkungen des Telxius Deals, die in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen ab Mai 2016 zurückzuführen sind.

(3) Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wurde berechnet als Ergebnis nach Steuern dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien in Höhe von 2.975 Mio. innerhalb der Berichtsperioden 2016 und 2015.

(4) Exklusive der Investitionen in Spektrum (inklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten).

(5) Exklusive der Investitionen in Spektrum (inklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten) und bereinigt um die Nettoerträge aus der finalen Kaufpreisanpassung.

(6) Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum sowie exklusive der damit verbundenen geleisteten Zinszahlungen berechnet.

(7) Für 2016: Sondereffekte umfassen Restrukturierungskosten sowie den Netto-Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Funkmasten von Telefonica Deutschland im April 2016. Die OIBDA-Auswirkungen sind in erster Linie auf höhere Operating-Lease-Aufwendungen zwischen Mai und Dezember 2016 zurückzuführen und wurden für 2016 als Spezialeffekte behandelt.

Für 2017: Zu Vergleichszwecken haben wir für das OIBDA auf unbereinigter Basis einen Vergleichswert für das Jahr 2016 berechnet, der die Operating-Lease-Effekte aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten von Telefonica Deutschland im April 2016 berücksichtigt, als sei dieser am 1. Januar 2016 erfolgt.

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember			1. Januar bis 31. Dezember		
	2016	2015	% Veränd.	2016	2015	% Veränd.
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten (1)(7)	493	476	3,6	1.805	1.760	2,5
Spezialeffekte zum Zweck der Vergleichbarkeit Jan. - Apr.	-	-	-	(12)	-	-
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA), vor Sondereffekten (1)(7) und nach Spezialeffekten zum Zweck der Vergleichbarkeit	493	476	3,6	1.793	1.760	1,9

Anmerkung:

Die OIBDA-Marge, die OIBDA vor Gruppengebühren-Marge und die OIBDA vor Sondereffekten-Marge werden jeweils als Prozentsatz der gesamten Umsatzerlöse berechnet.

**TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP**
**ANSCHLÜSSE**
*Ungeprüft*

(in Tausend)	2016				2015			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Endkundenanschlüsse	47.342	47.754	48.405	48.655	46.573	46.981	47.627	47.391
Festnetztelefonie	2.003	2.007	2.007	2.010	2.022	2.010	2.000	1.998
Internet und Datenanschlüsse	2.331	2.330	2.325	2.324	2.372	2.355	2.339	2.331
Schmalband	229	226	223	221	243	240	236	233
Breitband	2.101	2.104	2.102	2.104	2.128	2.115	2.103	2.098
davon VDSL	593	669	732	806	322	380	444	517
Mobilfunkanschlüsse	43.008	43.417	44.074	44.321	42.179	42.617	43.289	43.063
Prepaid	23.744	23.814	23.873	23.784	23.264	23.501	24.004	23.979
Postpaid	19.264	19.603	20.201	20.537	18.915	19.116	19.285	19.083
davon M2M	682	704	748	788	443	506	571	632
Postpaid (%)	44,8%	45,2%	45,8%	46,3%	44,8%	44,9%	44,5%	44,3%
Smartphone Penetration (%) (1)	55,4%	56,2%	59,2%	59,5%	49,8%	51,3%	52,9%	54,2%
LTE Kunden (2)	8.691	9.400	10.566	12.063	5.146	6.093	7.002	7.883
Wholesale-Anschlüsse (3)	911	850	791	691	1.085	1.059	1.018	972
<b>Anschlüsse gesamt</b>	<b>48.252</b>	<b>48.605</b>	<b>49.196</b>	<b>49.346</b>	<b>47.658</b>	<b>48.041</b>	<b>48.645</b>	<b>48.363</b>

(1) Smartphone Penetration ist berechnet auf Basis der Kundenanzahl mit Smallscreen Tarif (z.B. für Smartphones) geteilt durch die Gesamtanzahl der Mobilfunkkunden, abzüglich M2M und Kunden mit einem Bigscreen Tarif (z.B. für Surfsticks, Dongles, Tablets).

(2) LTE Kunde ist definiert als Kunde mit LTE-fähigem Endgerät und Nutzer eines LTE Tarifs.

(3) Wholesale-Anschlüsse beinhalten entbundelte Anschlüsse die an dritte Betreiber angeboten werden, inklusive Festnetztelefonie und High-Speed Internetanschlüsse.

**TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP**
**AUSGEWÄHLTE OPERATIVE KENNZAHLEN**
*Ungeprüft*

	2016				2015			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARPU (in EUR) (1)	10,3	10,4	10,5	10,1	10,6	10,8	10,9	10,5
Prepaid	5,7	5,7	5,9	5,6	5,6	5,9	6,0	5,8
Postpaid excl. M2M	16,6	16,6	16,6	16,0	17,2	17,2	17,4	16,9
Datentransfer ARPU (in EUR)	5,6	5,8	5,8	5,6	5,5	5,6	5,6	5,5
% Anteil Datenumsatz ohne SMS (2)	75,4%	76,7%	77,2%	78,2%	70,5%	71,5%	71,9%	72,5%
Voice Traffic (Mio. Minuten) (3)	23.696	24.689	23.275	24.553	24.236	23.647	23.409	24.383
Data Traffic (TB) (4)	51.599	61.726	74.361	81.641	40.172	42.255	45.898	50.501
Churn (%)	2,5%	2,1%	2,1%	2,3%	2,4%	2,1%	2,1%	2,8%
Postpaid churn (%) excl. M2M	1,8%	1,6%	1,2%	1,6%	1,7%	1,7%	1,7%	2,4%

Anmerkungen:

(1) ARPU (average revenue per user) ist berechnet als monatlicher Quartalsdurchschnitt.

(2) % Anteil Datenumsatz ohne SMS in Bezug auf den gesamten Datenumsatz.

(3) Voice Traffic ist definiert als Minuten, die auf dem Netz des Unternehmens genutzt werden, sowohl ab- als auch eingehend. Promotional Traffic und Verkehre, die nicht im Zusammenhang mit Mobilfunkkunden des Unternehmens stehen (roaming-in, MVNOS, Verbindungen Dritter und anderer Geschäftskundenanschlüsse), ist ebenfalls berücksichtigt. Das Volumen der Voice Verkehre ist nicht gerundet.

(4) Data Traffic ist definiert als Terabytes genutzt von Unternehmenskunden, sowohl für Upload als auch Download (1TByte = 1012 bytes). Promotional Traffic ist inklusive. Traffic, der nicht mit den Mobilfunkkunden des Unternehmens in Bezug steht (roaming-in, MVNOS, interconnection dritter Parteien und andere Geschäftsanschlüsse), ist auch berücksichtigt. Traffic Volume ist nicht gerundet.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP  
KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Ungeprüft

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember				1. Januar bis 31. Dezember			
	2016	2015	Veränderung	% Veränd.	2016	2015	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	1.936	2.059	(124)	(6,0)	7.503	7.888	(385)	(4,9)
Sonstige Erträge	32	146	(114)	(77,8)	502	265	237	89,3
Betriebliche Aufwendungen	(1.505)	(1.635)	130	(7,9)	(5.936)	(6.349)	413	(6,5)
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(674)	(747)	73	(9,8)	(2.452)	(2.712)	260	(9,6)
Personalaufwand	(157)	(155)	(3)	1,6	(646)	(655)	9	(1,4)
Sonstige Aufwendungen	(674)	(733)	59	(8,1)	(2.838)	(2.982)	144	(4,8)
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)</b>	<b>463</b>	<b>570</b>	<b>(108)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>2.069</b>	<b>1.804</b>	<b>265</b>	<b>14,7</b>
OIBDA-Marge	23,9%	27,7%		(3,8%-p.)	27,6%	22,9%		4,7%-p.
Abschreibungen	(517)	(522)	5	(1,0)	(2.118)	(2.067)	(52)	2,5
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>(54)</b>	<b>49</b>	<b>(102)</b>	<b>(&gt;100,0)</b>	<b>(50)</b>	<b>(263)</b>	<b>213</b>	<b>(81,1)</b>
Finanzergebnis	(11)	(12)	1	(9,7)	(36)	(48)	11	(23,9)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(65)</b>	<b>37</b>	<b>(101)</b>	<b>(&gt;100,0)</b>	<b>(86)</b>	<b>(311)</b>	<b>225</b>	<b>(72,3)</b>
Ertragsteuern	(90)	(72)	(18)	24,5	(90)	(72)	(18)	24,8
<b>Periodenergebnis</b>	<b>(154)</b>	<b>(35)</b>	<b>(119)</b>	<b>&gt;100,0</b>	<b>(176)</b>	<b>(383)</b>	<b>207</b>	<b>(54,0)</b>
Anzahl der Aktien in Millionen zum Stichtag	2.975	2.975	-	-	2.975	2.975	-	-
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR) (1)</b>	<b>(0,05)</b>	<b>(0,01)</b>	<b>(0)</b>	<b>&gt;100,0</b>	<b>(0,06)</b>	<b>(0,13)</b>	<b>0,07</b>	<b>(54,0)</b>

(1) Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wurde berechnet als Ergebnis nach Steuern dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien in Höhe von 2.975 Mio. innerhalb der Berichtsperioden 2016 und 2015.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP  
AUFGLIEDERUNG DER UMSATZERLÖSE

Ungeprüft

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember				1. Januar bis 31. Dezember			
	2016	2015	Veränderung	% Veränd.	2016	2015	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	1.936	2.059	(124)	(6,0)	7.503	7.888	(385)	(4,9)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	1.690	1.791	(101)	(5,7)	6.498	6.832	(334)	(4,9)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.349	1.378	(29)	(2,1)	5.437	5.532	(95)	(1,7)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	341	413	(73)	(17,6)	1.061	1.300	(239)	(18,4)
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	238	266	(27)	(10,3)	981	1.043	(62)	(5,9)
Sonstige Umsatzerlöse	8	3	5	>100,0	23	12	11	92,4

**TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP  
KONZERNBILANZ**
*Ungeprüft*

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	Zum 31. Dezember	Veränderung	% Veränd.
	2016	2015		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>13.055</b>	<b>14.406</b>	<b>(1.351)</b>	<b>(9,4)</b>
Geschäfts- oder Firmenwerte	1.932	1.955	(23)	(1,2)
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.215	7.059	(844)	(12,0)
Sachanlagen	4.217	4.507	(291)	(6,4)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	77	157	(79)	(50,5)
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	60	63	(2)	(3,9)
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	128	160	(32)	(20,2)
Latente Steueransprüche	427	505	(79)	(15,6)
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.246</b>	<b>2.248</b>	<b>(2)</b>	<b>(0,1)</b>
Vorräte	85	123	(38)	(30,7)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.460	1.520	(60)	(4,0)
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	25	10	15	>100,0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	63	61	2	3,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	613	533	80	15,0
<b>Bilanzsumme Aktiva = Bilanzsumme Passiva</b>	<b>15.301</b>	<b>16.654</b>	<b>(1.353)</b>	<b>(8,1)</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>9.408</b>	<b>10.321</b>	<b>(912)</b>	<b>(8,8)</b>
Gezeichnetes Kapital	2.975	2.975	–	–
Kapital- und Gewinnrücklagen	6.434	7.346	(912)	(12,4)
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zugeordnetes Eigenkapital	9.408	10.321	(912)	(8,8)
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>2.637</b>	<b>2.779</b>	<b>(142)</b>	<b>(5,1)</b>
Langfristige verzinsliche Schulden	1.721	1.686	35	2,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	17	154	(136)	(88,8)
Rückstellungen	561	516	45	8,7
Rechnungsabgrenzungsposten	338	424	(85)	(20,1)
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>3.256</b>	<b>3.554</b>	<b>(298)</b>	<b>(8,4)</b>
Kurzfristige verzinsliche Schulden	37	568	(531)	(93,5)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.286	2.272	14	0,6
Rückstellungen	190	196	(6)	(3,1)
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	79	48	32	66,7
Rechnungsabgrenzungsposten	664	471	193	40,9
<b>Finanzdaten</b>				
Nettofinanzschulden (1)	798	1.225	(426)	(34,8)
Verschuldungsgrad (2)	0,4x	0,7x	(0,3)	(36,4)

(1) Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

\* Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 245 Mio. EUR in 2016 und 321 Mio. EUR in 2015; langfristig: 77 Mio. EUR in 2016 und 157 Mio. EUR in 2015), die positive Wertentwicklung des Fair value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 2 Mio. EUR in 2016 und 2 Mio. EUR in 2015; langfristig: 12 Mio. EUR in 2016 und 12 Mio. EUR in 2015) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 4 Mio. EUR in 2016 und 1 Mio. EUR in 2015; langfristig: 0 Mio. EUR in 2016 und 1 Mio. EUR in 2015).

\* Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen (1.422 Mio. EUR in 2016 und 1.420 Mio. EUR in 2015), sonstige Darlehen (298 Mio. EUR in 2016 und 501 Mio. EUR in 2015), Leasingschulden (kurzfristig: 15 Mio. EUR in 2016 und 180 Mio. EUR in 2015; langfristig: 17 Mio. EUR in 2016 und 32 Mio. EUR in 2015) sowie kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig: 0 Mio. EUR in 2016 und 119 Mio. EUR in 2015).

**Anmerkungen:**

Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Der Barwert der noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 110 Mio. EUR (nach Aktivierung von Fremdkapitalkosten) sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.

(2) Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA für die letzten zwölf Monate vor Sonder- und Spezialeffekten.

**TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP**

Herleitung des Free Cashflows und Überleitung zu den Nettofinanzschulden

*Ungeprüft*

(in Millionen EUR)	2016				2015			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
<b>EBDA</b>	<b>379</b>	<b>1.170</b>	<b>1.606</b>	<b>2.069</b>	<b>395</b>	<b>845</b>	<b>1.234</b>	<b>1.804</b>
- Nettoerträge aus finaler Kaufpreisanpassung <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	-	-	(102)
- CapEX <sup>(2)</sup>	(218)	(430)	(743)	(1.102)	(221)	(463)	(704)	(1.032)
= <b>Operating Cashflow (OpCF)</b>	<b>161</b>	<b>740</b>	<b>863</b>	<b>967</b>	<b>175</b>	<b>383</b>	<b>530</b>	<b>670</b>
+ Silent Factoring <sup>(3)</sup>	135	194	315	424	314	367	301	544
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(294)	(554)	(440)	(187)	(421)	(672)	(503)	(515)
<b>Veränderung des Working Capitals</b>	<b>(159)</b>	<b>(360)</b>	<b>(125)</b>	<b>237</b>	<b>(107)</b>	<b>(306)</b>	<b>(201)</b>	<b>29</b>
+/- (Gewinne) Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten	-	(353)	(353)	(352)	(17)	(17)	(15)	(15)
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Unternehmen	-	-	-	-	68	61	58	57
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	-	591	591	591	0	-	0	1
+ Nettoszinszahlungen	(18)	(19)	(16)	(23)	(14)	(18)	(22)	(33)
+ Gezahlte Steuern	-	-	-	(0)	-	0	0	0
+/- Ein- / Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	(4)	(1)	(10)	(13)	0	(0)	(0)	(10)
<b>= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen <sup>(4)</sup> und vor Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel</b>	<b>(20)</b>	<b>599</b>	<b>951</b>	<b>1.408</b>	<b>105</b>	<b>102</b>	<b>350</b>	<b>700</b>
+ Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel <sup>(5)</sup>	-	-	-	-	-	22	22	132
<b>= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen <sup>(4)</sup></b>	<b>(20)</b>	<b>599</b>	<b>951</b>	<b>1.408</b>	<b>105</b>	<b>125</b>	<b>372</b>	<b>832</b>
= Zahlung für Spektrum	(1)	(2)	(114)	(115)	-	(976)	(977)	(976)
- Dividendenzahlungen <sup>(6)</sup>	-	(714)	(714)	(714)	-	(714)	(714)	(714)
<b>= Free Cashflow nach Dividenden- und Spektrumszahlungen</b>	<b>(21)</b>	<b>(117)</b>	<b>123</b>	<b>578</b>	<b>105</b>	<b>(1.565)</b>	<b>(1.319)</b>	<b>(860)</b>
Nettofinanzschulden zu Beginn der Berichtsperiode	1.225	1.225	1.225	1.225	18	18	18	18
+ Sonstige Veränderungen der Nettofinanzschulden	20	15	93	152	212	195	72	340
+ Barkapitalerhöhung (abzgl. Transaktionskosten der Berichtsperiode)	-	-	-	-	5	6	6	6
<b>= Nettofinanzschulden am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>1.266</b>	<b>1.356</b>	<b>1.195</b>	<b>798</b>	<b>130</b>	<b>1.784</b>	<b>1.415</b>	<b>1.225</b>

(1) Im vierten Quartal 2015 wurde mit KPN eine Einigung über den finalen Kaufpreis erzielt. Der ursprünglich bestimmte Kaufpreis hat sich insgesamt nunmehr um 134 Mio. EUR reduziert. Die Abweichung zwischen dem ursprünglich eingeschätzten und dem finalen Kaufpreis wurde in Höhe von 30 Mio. EUR erfolgsneutral innerhalb des Zwölfmonatszeitraums erfasst. 104 Mio. EUR abzüglich 3 Mio. EUR Aufwendungen (wovon 2 Mio. EUR bezahlt sind), die im Rahmen des Einigungsverfahrens entstanden sind, wurden nach Ablauf des Zwölfmonatszeitraums im Dezember 2015 erfolgswirksam erfasst.

(2) Exklusive der Investitionen in Spektrum (inklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten).

(3) Voller Effekt (kumuliert) durch Silent Factoring in Höhe von 424 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2016 und 544 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2015 (Transaktionen fanden im März, Juni, September und Dezember 2016 sowie im Januar, März, Juni, Oktober und Dezember 2015 statt).

(4) Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum sowie exklusive der damit verbundenen geleisteten Zinszahlungen berechnet.

(5) Dividendenzahlung in Höhe von 714 Mio. EUR im Mai 2016. Dividendenzahlung in Höhe von 714 Mio. EUR im Mai 2015.

	2016				2015			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (in Millionen)	(20)	599	951	1.408	105	125	372	832
Anzahl Aktien (in Millionen)	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975
= Free Cashflow pro Aktie (in EUR)	(0,01)	0,20	0,32	0,47	0,04	0,04	0,13	0,28

**TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP**

Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

*Ungeprüft*

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember		% Veränd.
	2016	2015	
<b>A Liquidität</b>	<b>613</b>	<b>533</b>	<b>15,0</b>
<b>B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>251</b>	<b>324</b>	<b>(22,5)</b>
<b>C Kurzfristige Finanzschulden</b>	<b>31</b>	<b>564</b>	<b>(94,6)</b>
<b>D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden</b>	<b>(833)</b>	<b>(292)</b>	<b>&gt;100,0</b>
<b>E Langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>89</b>	<b>169</b>	<b>(47,2)</b>
<b>F Langfristige Finanzschulden</b>	<b>1.721</b>	<b>1.686</b>	<b>2,1</b>
<b>G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden</b>	<b>1.631</b>	<b>1.517</b>	<b>7,6</b>
<b>H=D+G Nettofinanzschulden (1)</b>	<b>798</b>	<b>1.225</b>	<b>(34,8)</b>

(1) Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

B + E Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 245 Mio. EUR in 2016 und 321 Mio. EUR in 2015; langfristig: 77 Mio. EUR in 2016 und 157 Mio. EUR in 2015), die positive Wertentwicklung des Fair value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 2 Mio. EUR in 2016 und 2 Mio. EUR in 2015; langfristig: 12 Mio. EUR in 2016 und 12 Mio. EUR in 2015) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 4 Mio. EUR in 2016 und 1 Mio. EUR in 2015; langfristig: 0 Mio. EUR in 2016 und 1 Mio. EUR in 2015).

C + F Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen (1.422 Mio. EUR in 2016 und 1.420 Mio. EUR in 2015), sonstige Darlehen (298 Mio. EUR in 2016 und 501 Mio. EUR in 2015), Leasingschulden (kurzfristig: 15 Mio. EUR in 2016 und 180 Mio. EUR in 2015; langfristig: 17 Mio. EUR in 2016 und 32 Mio. EUR in 2015) sowie kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig: 0 Mio. EUR in 2016 und 119 Mio. EUR in 2015).

Anmerkungen:

Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

Der Barwert der noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 110 Mio. EUR (nach Aktivierung von Fremdkapitalkosten) sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.

**Weitere Informationen:**

Telefónica Deutschland Holding AG

Investor Relations

Georg-Brauchle-Ring 23-25

80992 München

Veronika Bunk-Sanderson, Director Investor Relations

Marion Polzer, Senior Manager Investor Relations

Abigail Gooren, Investor Relations Officer

Pia Hildebrand, Investor Relations Officer

Saskia Puth, Office Manager Investor Relations

(t) +49 89 2442 1010

[ir-deutschland@telefonica.com](mailto:ir-deutschland@telefonica.com)

[www.telefonica.de/investor-relations](http://www.telefonica.de/investor-relations)

**Haftungsausschluss:**

Dieses Dokument enthält Aussagen, die vorausschauende Aussagen zur Telefonica Deutschland Holding AG (nachstehend „das Unternehmen“ oder „Telefónica Deutschland“) darstellen, die die derzeitigen Ansichten und Annahmen der Geschäftsführung von Telefonica Deutschland zu zukünftigen Ereignissen widerspiegeln, einschließlich Vorhersagen und Schätzungen und den ihnen zugrunde liegenden Annahmen, Aussagen zu Plänen, Zielen und Erwartungen, die sich unter anderem auf Absicht, Anschauung oder aktuelle Aussichten der Kundenbasis, Schätzungen u. a. zum zukünftigen Wachstum in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen und im globalen Geschäft, Marktanteile, Finanzergebnisse und andere Aspekte der Geschäftstätigkeit und der Lage hinsichtlich des Unternehmens beziehen. Die zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf gegenwärtigen Plänen, Schätzungen und Prognosen. Die vorausschauenden Aussagen in diesem Dokument können in einigen Fällen anhand der Verwendung von Wörtern wie „erwartet“, „antizipiert“, „beabsichtigt“, „ist der Auffassung“ und ähnlichen Formulierungen oder ihren Verneinungen oder anhand der zukunftsbezogenen Art der Besprechung von Strategien, Plänen oder Absichten erkannt werden. Solche vorausschauenden Aussagen bieten naturgemäß keine Garantie für zukünftige Ergebnisse und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, von denen die meisten schwer vorauszusagen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle von Telefonica Deutschland liegen, sowie anderen wichtigen Faktoren, die dafür sorgen könnten, dass die tatsächlichen Entwicklungen oder Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen des Unternehmens ausgedrückt oder impliziert sind. Diese Risiken und Unsicherheiten umfassen die in den von Telefonica Deutschland bei den betreffenden Regulierungsbehörden für Wertpapiermärkte und insbesondere bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingereichten Offenlegungsdokumenten erwähnten oder dargelegten Risiken und Unsicherheiten. Das Unternehmen übernimmt keine Gewähr dafür, dass sich seine Erwartungen oder Ziele erfüllen.

Analysten und Investoren sowie alle sonstigen Personen oder Körperschaften, die bezüglich der vom Unternehmen ausgegebenen Anteile/Wertpapiere Entscheidungen treffen oder Stellungnahmen erstellen oder bekannt geben müssen, wird dringend geraten, sich nicht übermäßig auf diese vorausschauenden Aussagen zu verlassen, die allein zum Datum dieses Dokuments Gültigkeit haben. Vergangene Ergebnisse bieten keinen Anhaltspunkt für die zukünftige Entwicklung.

Soweit nicht gemäß geltendem Gesetz gefordert, geht Telefonica Deutschland keine Verpflichtung ein, vorausschauende Aussagen zu korrigieren, um auf Ereignisse oder Umstände nach dem Datum dieser Präsentation zu reagieren, darunter Änderungen im Geschäft oder der Strategie von Telefonica Deutschland oder zur Berücksichtigung bei Eintreten unvorhergesehener Ereignisse.

Dieses Dokument enthält ungeprüfte finanzielle Informationen und Ansichten, die Änderungen unterliegen können.

Dieses Dokument enthält zusammengefasste oder ungeprüfte Informationen. In diesem Sinne unterliegen diese Informationen allen sonstigen öffentlich verfügbaren Informationen und sind in Verbindung mit diesen zu lesen, gegebenenfalls unter Einbeziehung ausführlicher Offenlegungsdokumente, die von Telefonica Deutschland veröffentlicht wurden.

Weder die Gesellschaft, ihre Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen noch deren Vorstand und Geschäftsführer, Arbeitnehmer, Vertreter, Berater oder Vermittler haften für Verluste, die mittelbar oder unmittelbar aus der Verwendung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder in anderer Weise im Zusammenhang mit diesem Dokument entstehen.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot oder eine Einladung zum Kauf, zur Zeichnung, zum Verkauf oder zum Tausch von Anteilen oder Wertpapieren des Unternehmens dar, noch sind sie ein Teil eines solchen oder sollten als solches ausgelegt werden; und sie sind nicht als Beratung oder Empfehlung bezüglich dieser Wertpapiere zu verstehen. Dieses Dokument darf weder ganz noch teilweise als Grundlage oder verlässliche Quelle für Geschäfte oder Verpflichtungen herangezogen werden.

Insbesondere stellen diese schriftlichen Unterlagen kein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung für ein Angebot zum Erwerb von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan dar. Wertpapiere dürfen nur nach vorheriger Registrierung gemäß dem US Securities Act von 1933 in seiner jeweils gültigen Fassung oder bei Vorlage einer entsprechenden Ausnahme in den Vereinigten Staaten angeboten oder verkauft werden. Es werden kein Geld, keine Wertpapiere oder andere Gegenleistungen von einer Person in den Vereinigten Staaten eingefordert. Falls solche Leistungen als Antwort auf die in diesen schriftlichen Unterlagen enthaltenen Informationen übermittelt werden, werden sie nicht angenommen.