

Name: Isabell
Beruf: Studentin
Alter : 21



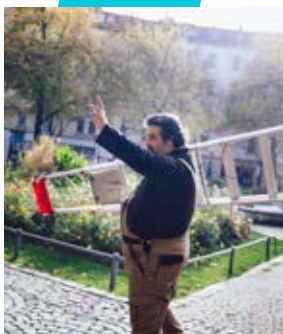
Name: Zoé
Beruf: Office-Managerin
Alter : 27



Name: Laura und Ben
Beruf: Bankkauffrau und Architekt
Alter : 27 und 31



Name: Marco
Beruf: Elektriker
Alter : 51



Name: Gregor
Beruf: Unternehmensberater
Alter : 44



Name: Jasmin und Nils
Beruf: Erzieherin und Fotograf
Alter : 32 und 34



DIGITALES LEBEN GESTALTEN

Name: Manuel
Beruf: Musiker
Alter : 35



Name: Christian
Beruf: Projektmanager im IT-Bereich
Alter : 42



Name: Angelika
Beruf: Künstlerin
Alter : 39



Name: Fritz und Leo
Beruf: Rentner und Schüler
Alter : 65 und 12



Name: Vera
Beruf: Rechtsanwältin
Alter : 55



Konzernzwischenbericht
1. Januar bis 30. Juni 2017

Telefonica

Deutschland

Inhalt_

Highlights 1. Halbjahr 2017	3
Konzernzwischenlagebericht	5
Grundlagen des Konzerns	6
Geschäftstätigkeit	6
Ziele und Strategien	10
Struktur der Telefónica Deutschland Group	17
Geschäftsentwicklung des Konzerns	19
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	19
Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group	20
Überblick über das erste Halbjahr 2017	22
Wesentliche Ereignisse	24
Ertragslage	24
Finanzlage	28
Vermögenslage	31
Risiko- und Chancenmanagement	33
Prognosebericht	34
Wirtschaftlicher Ausblick	34
Markterwartungen	34
Ausblick 2017	35
Verkürzter Konzernzwischenabschluss	36
Verkürzter Konzernanhang	42
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	59
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	60
Glossar	61

Highlights

1. Halbjahr 2017_

Per Ende Juni 2017 verfügte Telefónica Deutschland über 49,9 Mio. Kundenanschlüsse, ein Anstieg um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr. Grund hierfür ist insbesondere die Zunahme der Mobilfunkanschlüsse (+4,1 % auf 45,2 Mio.) aufgrund des soliden operativen Momentums und des Beitrags des Partnergeschäfts. Neben den gewohnten Kundenkennzahlen hat Telefónica Deutschland im ersten Quartal 2017 eine zusätzliche Kundenanschlusszählung eingeführt, die auf bestehenden Marktstandards zur Berechnung von inaktiven Anschlüssen basiert. Auf dieser Grundlage lag die Gesamtzahl der Mobilfunkanschlüsse der Telefónica Deutschland bei 48,4 Mio. per Ende Juni 2017.

Die für den Zeitraum Januar bis Juli erzielten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR) gingen im Jahresvergleich auf berichteter Basis um 3,1 % zurück. Bereinigt um regulatorische Effekte aus der Absenkung der Terminierungsentgelte und der europäischen Roaming-Verordnung in Höhe von insgesamt 70 Mio. EUR ging der MSR im ersten Halbjahr lediglich um 0,5 % im Vergleich zum Vorjahr zurück. Damit setzte sich die sequentielle Verbesserung der MSR-Entwicklung weiter fort. Telefónica Deutschland sieht sich weiterhin Umsatzeffekten aus der Retail-zu-Wholesale-Verschiebung sowie Effekten aus der Entwicklung der Kundenbasis in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld gegenüber. Diese überwiegen derzeit die Vorteile aus der erfolgreichen Vermarktung von O₂ Free an neue und bestehende Kunden.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten¹, bereinigt² stieg im Halbjahr 2017 um 3,6 % gegenüber dem Vorjahr, wobei zusätzliche Synergien aus Integrationsaktivitäten mit ca. 75 Mio. EUR zu den Einsparungen beitrugen.

Der Investitionsaufwand stieg im ersten Halbjahr 2017 um 1,1 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum. Telefónica Deutschland investiert in erster Linie in die Netzkonsolidierung sowie in den weiteren LTE-Ausbau.

Eine ausführlichere Darstellung des Finanzausblicks für 2017 entnehmen Sie bitte dem (**KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT, AUSBLICK 2017**).

Umsatz Mobilfunkdienstleistungen (MSR)

(in Millionen EUR)

–3,1 % / –0,5 %
(ohne Regulierungseffekte)

H1 2017 2.610

H1 2016 2.694

OIBDA/OIBDA-Marge (vor Sondereffekten¹, bereinigt²)

(in Millionen EUR)

+3,6 %

H1 2017 873 Marge 24,6 %

H1 2016 842 Marge 22,8 %

Mobilfunkanschlüsse (Postpaid/Prepaid)

(in Tausend)

+4,1 %

30. Juni 2017 45.194

30. Juni 2016 43.417

¹ Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.

² „Bereinigt“ spiegelt den für das Jahr 2016 berechneten Vergleichswert wider, 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.

Finanzdaten im Überblick

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 30. Juni		% Veränd.
	2017	2016	
Umsatzerlöse	3.542	3.691	(4,1)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.610	2.694	(3,1)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (ohne regulatorische Effekte 2017)	2.681	2.694	(0,5)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten¹	873	854	2,2
OIBDA vor Sondereffekten-Marge	24,6 %	23,1 %	1,5 %-p.
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten, bereinigt²	873	842	3,6
OIBDA vor Sondereffekten-Marge, bereinigt	24,6 %	22,8 %	1,8 %-p.
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	841	1.170	(28,1)
OIBDA-Marge	23,8 %	31,7 %	(7,9 %-p.)
Betriebsergebnis	(123)	100	(222,2)
Periodenergebnis	(139)	83	(267,9)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)³	(0,05)	0,03	(267,9)
CapEx⁴	(434)	(430)	1,1
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx)	407	740	(45,0)
Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen⁵	68	599	(88,6)
Anschlüsse gesamt zum 30. Juni (in Tausend)	49.907	48.605	2,7
Mobilfunkanschlüsse (in Tausend)	45.194	43.417	4,1
Nettoneuanschlüsse mobiles Pre- und Postpaid-Geschäft (in Tausend)	873	355	146,2
Postpaid-Anteil (%)	46,3 %	45,2 %	1,1 %-p.
Gesamt-ARPU (in EUR)	9,7	10,3	(6,1)
Postpaid churn excl. M2M (%)	1,6 %	1,7 %	(0,1 %-p.)
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	80,6 %	76,1 %	4,5 %-p.
Anzahl Mitarbeiter zum 30. Juni	9.493	9.085	4,5
	Zum 30. Juni 2017	Zum 31. Dezember 2016	% Veränd.
Nettofinanzschulden⁶	1.575	798	97,3
Verschuldungsgrad ⁷	0,9x	0,4x	95,6

- 1 Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.
 - 2 „Bereinigt“ spiegelt den für das Jahr 2016 berechneten Vergleichswert wider, 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.
 - 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 2017 und 2016.
 - 4 Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.
 - 5 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.
 - 6 Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.
- Anmerkung:**
Die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 111 Mio. EUR sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.
- 7 Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA vor Sondereffekten für die letzten zwölf Monate.

Konzern-
zwischenlagebericht_
für den Zeitraum
vom 1. Januar bis
30. Juni 2017

Grundlagen des Konzerns_

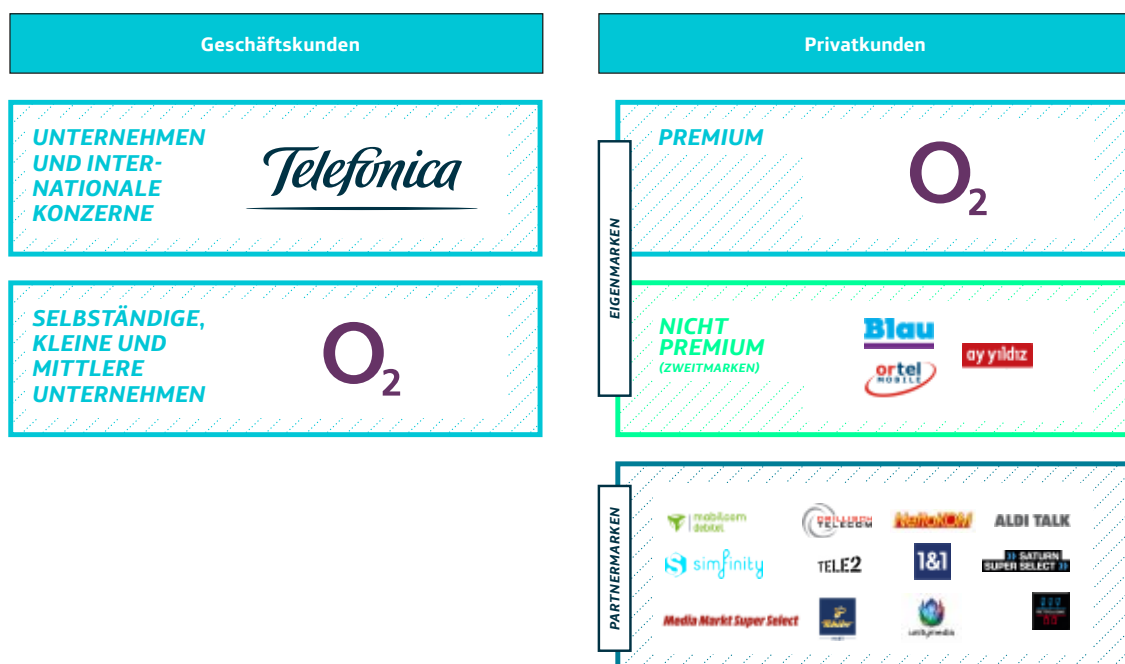
Geschäftstätigkeit

Die Telefónica Deutschland Group ist einer der führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland./Wir bedienen erfolgreich sämtliche Marktsegmente mit einer fokussierten Mehrmarkenstrategie./Die Telefónica Deutschland Group bietet ein hochmodernes Mobilfunknetz, insbesondere in Ballungszentren./Daten sind der Dreh- und Angelpunkt unseres Unternehmens./Wir sind führend im mobilen Privatkunden- und Wholesale-Markt in Deutschland./Mit Telefónica NEXT treiben wir Innovationen in den Bereichen Intelligente Datenanalyse (ADA) und Internet of Things (IoT) voran.

Mit über 49 Mio. Kundenanschlüssen zum 30. Juni 2017 ist die Telefónica Deutschland Group einer der drei führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland. Mit insgesamt mehr als 45 Mio. Mobilfunkanschlüssen zum 30. Juni 2017 sind wir führend auf dem deutschen Mobiltelekommunikationsmarkt. Wir gehören zur Telefónica, S.A. Group, einem der größten Telekommunikationsunternehmen weltweit.

Unsere Marken decken sämtliche Marktsegmente und Kundenbedürfnisse ab

G01 — Unsere Marken

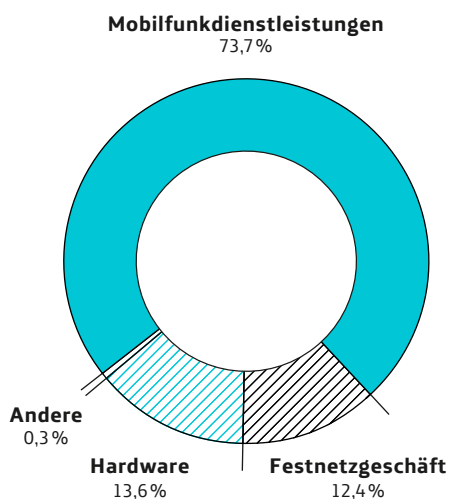


Unser Marketing- und Vertriebsansatz folgt einer konsequenten und fokussierten Mehrmarkenstrategie. So können wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen das gesamte Spektrum unterschiedlicher Kundenbedürfnisse vollständig adressieren. Mit unserer Premiummarke O₂ bieten wir Privat- und Geschäftskunden eine große Bandbreite an hochwertigen Mobilfunk und Festnetzprodukten. Internationale Großkonzerne werden von unserer Marke Telefónica abgedeckt.

Mit unseren Zweit- und Partnermarken sowie über unsere Wholesale-Kanäle erreichen wir weitere große Kundenzirkel, die wir nicht mit unserer Marke O₂ ansprechen. Zu unseren Zweitmarken zählen Blau, AY YILDIZ und Ortel Mobile. Zudem bieten wir durch gemeinschaftliche Tätigkeiten und strategische Partnerschaften weitere Mobilfunkmarken an. Hierzu zählen beispielsweise TCHIBO mobil und ALDI TALK in Kooperation mit MEDIONmobile. Unser Mehrmarkenansatz gibt uns die Möglichkeit, das komplette Kundenspektrum mit einem maßgeschneiderten Produktangebot, Vertrieb und Marketing anzusprechen und so unseren potenziellen Umsatz zu erhöhen.

Mobilfunkdienstleistungen sind unser Hauptumsatzträger

G02 — Umsatzstruktur 1. HJ 2017



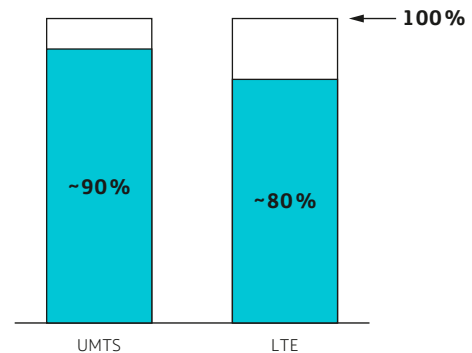
Als Marktführer für Mobilfunkdienste in Deutschland betreiben wir ein hochmodernes Netzwerk. Wir bieten insbesondere in Ballungszentren ein qualitativ hochwertiges Netzserlebnis. Unsere Kunden profitieren von der kombinierten Stärke der Netze von O₂ und E-Plus und können mobile Datenanwendungen noch besser nutzen. Die kombinierte UMTS-Netzinfrastruktur erreicht rund 90 % der deutschen Bevölkerung.

Um das Netzerlebnis über die Nutzung mobiler Daten per UMTS hinaus zu verbessern, hat die Telefónica Deutschland Group ferner den Ausbau ihres LTE-Netzwerks weiter konsequent fortgesetzt. Per Ende Juni 2017 erreichte das Unternehmen eine landesweite LTE-Abdeckung von über 80 %.

Im ersten Halbjahr 2017 bildeten die Mobilfunkdienste mit 2.610 Mio. EUR den wichtigsten Ertragsstrom für die Telefónica Deutschland Group (73,7 % des Gesamtvolumens).

G03 — Netzaufdeckung

% Bevölkerungsabdeckung außerhalb von Gebäuden



Festnetzgeschäft: Umfassende Dienstleistungsangebote auf Grundlage einer zukunftssicheren Infrastruktur

Ergänzend zu unseren Mobilfunkdiensten bieten wir landesweit Festnetzdienste an. Dieses Angebot basiert auf unserer strategischen Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH in Bonn. Sie gewährt uns langfristigen Zugang zu zukunftssicherer Festnetzinfrastruktur der nächsten Generation und stellt derzeit insgesamt 28 Mio. Haushalten in Deutschland einen Hochgeschwindigkeits-VDSL-Internetzugang bereit.

Ferner profitiert die Telefónica Deutschland Group von sämtlichen künftigen Verbesserungen der Deutschen Telekom im Festnetzbereich wie beispielsweise einer Zunahme der VDSL-Abdeckung und höheren Geschwindigkeiten durch neue Technologien wie Vectoring.

Mit diesen Pluspunkten befindet sich die Telefónica Deutschland Group in einer ausgezeichneten Ausgangslage, um sowohl Privat- als auch Geschäftskunden umfassende Dienstleistungen anbieten zu können.

Hardwaregeschäft: Hochmoderne Produkte, Dienstleistungen und Finanzierungsangebote

Unabhängig von Mobilfunkverträgen vertreiben wir eine große Vielfalt an Mobiltelefonen und sonstigen Endgeräten an unsere Kunden. Das beste Beispiel hierfür ist unser erfolgrei-

ches Modell O₂ My Handy. Hier kann der Kunde wählen, ob er den Gesamtpreis vorab bezahlt oder eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten begleicht. Für den Kunden bedeutet dieser Ansatz Preistransparenz, was die Kosten des Mobiltelefons sowie die des Mobilfunkvertrags anbelangt. Unsere Kunden können aus einer großen Vielfalt an Mobiltelefonen, einschließlich der neuesten Premiumgeräte, wählen, attraktive Zahlungsbedingungen nutzen und ihr Gerät außerhalb der 24-monatigen Laufzeit eines Mobilfunkvertrags austauschen.

Unsere wichtigsten Lieferanten für Mobiltelefone sind die Hersteller Samsung, Apple, HTC, Sony und Huawei, wobei wir uns insbesondere auf den Verkauf von LTE-fähigen Smartphones konzentrieren. Infolgedessen wächst die Zahl der Kunden mit LTE-fähigen Geräten und LTE-Tarifen um 5 Prozentpunkte gegenüber dem 31. Dezember 2016 auf rund 33 %¹ unseres Kundestamms. Die wachsende Nachfrage von Kunden unserer Zweitmarken nach mehr mobilen Datendiensten decken wir über ein breites Spektrum erschwinglicher Smartphones ab.

Um unsere Angebote rund um Smartphones für unsere Kunden noch attraktiver zu gestalten, bieten wir zusätzliche Dienste und Produkte an. Dazu zählen Versicherungsleistungen für Smartphones, Virenschutz oder hochmoderne Zusatzgeräte. Weitere positive Beispiele sind die Vermarktung von Virtual-Reality-Brillen (Samsung Gear VR) und Smartwatches. Teilweise wurden bereits eSIM-fähige Smartwatches (z. B. Samsung Galaxy Gear S2) vermarktet. Der eSIM-Standard wurde vom GSMA (Global System for Mobile Communications Association) in Zusammenarbeit mit der Telefónica, S.A. Group und anderen Telekommunikationsunternehmen entwickelt. Er ermöglicht sowohl kleinere Gerätegrößen als auch einen niedrigeren Energieverbrauch. Darüber hinaus bietet der eSIM-Standard den Kunden mehr Flexibilität und schafft die Voraussetzungen für die künftige Entwicklung des Geschäfts mit dem Internet der Dinge (IoT).

Im ersten Halbjahr 2017 ging der Verkauf von Smartphones und Tablets zurück, und die Umsatzerlöse sanken im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht um 2,2 %. Dies entspricht dem allgemeinen Markttrend hin zu längeren Lebenszyklen und der Verwendung preisgünstiger Mobilfunkgeräte durch Neukunden. Das Geschäft mit Mobilfunk-Hardware trug im ersten Halbjahr 2017 482 Mio. EUR und damit 13,6 % zu den Umsatzerlösen der Telefónica Deutschland Group bei.

Unsere Marktbereiche

Wir stärken die Position unserer Premiummarke O₂ im Markt. Hier wollen wir weiter hochwertige Kunden im Privat- und Geschäftskundenbereich gewinnen. Darüber hinaus ist die Telefónica Deutschland Group der führende Wholesale-

Anbieter in Deutschland. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern Zugang zu unserer Infrastruktur und unseren Dienstleistungen.

Wir setzen auf sich ergänzende Vertriebskanäle, um die verschiedenen Kundenbedürfnisse bestmöglich bedienen zu können. Zu unserer Vertriebslandschaft gehören sowohl direkte Vertriebskanäle, sowie eigene Läden, ein landesweites Netzwerk unabhängig betriebener Franchise- und Premium-Partner-Shops, Online- und Telesales, als auch indirekte Vertriebskanäle, wie Partnerschaften und Kooperationen mit Einzelhändlern über physische oder Online-Kanäle.

Privatkunden: Wertorientierte Steuerung und Marktführerschaft erhalten

Die Marke O₂ ist nach der Anzahl der Anschlüsse Marktführer im Postpaid-Bereich für Privatkunden in Deutschland. Als Vorreiter auf dem deutschen Markt liegt unser strategischer Fokus auf dem Verkauf von datenzentrierten Mobilfunkverträgen an Smartphone-Nutzer, wie etwa unserem Angebot O₂ Free und dem im Mai eingeführten Aktionsangebot O₂ Free 15 zum 15. Jahrestag des Bestehens der Marke O₂ (**>ZIELE UND STRATEGIEN**). Durch die zunehmende Nutzung mobiler Datendienste generieren Kunden zusammen mit einer steigenden Nutzung von LTE-fähigen Geräten höhere Umsatzerlöse, im Vergleich zu Nutzern ohne Smartphone. Wir beobachten zudem auch im Prepaid-Bereich ein steigendes Interesse an Smartphones und der Nutzung mobiler Daten. Wir bieten im Prepaid-Bereich spezielle Tarife für Smartphone-Nutzer an.

Zudem ergänzen wir unser Angebotsportfolio um innovative Dienstleistungen, wie etwa das Angebot von O₂ Banking, die App O₂ TV & Video und unsere Partnerschaft mit Sky, die Kunden von O₂ seit Anfang 2017 einen erschwinglichen Zugang zu exklusiven Sportereignissen, Filmen und Serien bietet (**>ZIELE UND STRATEGIEN**).

Geschäftskunden: Fokussierung auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Wir bedienen KMU sowie Small Office/Home Office (SoHo) über unsere Premiummarke O₂ beispielsweise mit innovativen Produkten wie O₂ Free Business oder O₂ Unite. Das Angebot O₂ Unite bietet unseren Kunden eine Möglichkeit der Kostenreduzierung durch die Zusammenlegung von SMS, Minuten und Datenvolumina für alle Mitarbeiter des Unternehmens sowie deren flexible Verwaltung.

Ein weiteres Beispiel für Produkte, die den Bedürfnissen unserer Geschäftskunden entgegenkommen, ist das „Digital Phone“. Hierbei handelt es sich um ein cloudbasiertes Telefonesystem, das dem Kunden eine flexible Nutzung (z. B. eine einzige Telefonnummer unabhängig vom Standort und der Hardware des Mitarbeiters), qualitativ hochwertige Dienste (z. B. sichere Kommunikationen über deutsche Rechenzentren) und Einsparungen (z. B. geringe Anforderungen an die Infrastruktur, Flatrates und flexible Anpassung der benötigten Lizenzen) ermöglicht.

¹ Basierend auf Mobilfunkanschlüssen exklusive M2M-Anschlüsse.

Den Marktanteil von Telefónica Deutschland bei Geschäftskunden wollen wir weiter steigern. Dies soll sich durch die richtige Auswahl von Produkten und Dienstleistungen sowie durch eine kontinuierliche Verbesserung unserer Netzqualität erfolgen. Nachdem wir die Migration von Geschäftskunden von E-Plus zu O₂ abgeschlossen haben, liegt unser Fokus jetzt auf Wachstum, insbesondere bei KMU-Kunden.

Ein wichtiges Mittel zur Erhöhung unseres Marktanteils unter KMU-Kunden bei Festnetzprodukten ist unser All-IP-Angebot. Es handelt sich um ein skalierbares und flexibles Angebot für Geschäftskunden mit firmeneigenen Telefonanlagen, die vom Auslaufen der ISDN-Infrastrukturplattform der Deutschen Telekom im Jahr 2018 betroffen sind. O₂ vertreibt ein flexibles und für den Kunden kostengünstiges Produktportfolio, da der Kunde seine zentrale Anlage behalten kann und zugleich qualitativ hochwertige Dienste erhält.

Im Geschäftskundenbereich bieten wir unsere Dienstleistungen im Bereich Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) Managed Connectivity an. Dieser Geschäftsbereich trägt noch geringfügig zu den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen bei, diesen wollen wir aber in Zukunft weiter ausbauen.

Managed Connectivity ist als Bestandteil des IoT ein äußerst dynamischer Markt, in dem jährlich zweistellige Wachstumsraten des Kundenstamms zu erwarten sind². Die Telefónica Deutschland Group baut ihren Kundenstamm durch wichtige Neukunden im Jahr 2017 weiter mit Erfolg aus. Ein Neuzugang ist beispielsweise der Kunde PAKETIN GmbH, der einen M2M-fähigen Service für die sichere Paketzustellung sowie Abholung von zu Hause anbietet, auch wenn der Nutzer nicht im Haus ist. Ferner vertreiben wir unsere preisgekrönte Plattform Smart M2M zur Vereinfachung des Managements von IoT-Geräten.

Wholesale-Partner: Festigung der Marktführerschaft

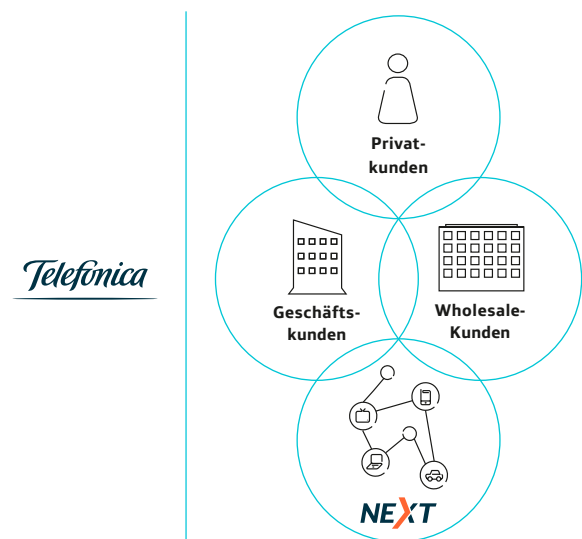
Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bieten wir Mobilfunkdienste für Kunden wie MEDIONmobile (ALDI TALK), United Internet (1&1), mobilcom/debitel, WhatsApp und Kabelanbieter an. Darüber hinaus haben wir uns im Rahmen der Fusion verpflichtet, 20 % unserer mobilen Netzwerkkapazität über Mobile Bitstream Access (MBA) an die MS Mobile Service GmbH (Drillisch) zu veräußern. Drillisch verfügt ferner über eine Option für den Erwerb von bis zu 10 % zusätzlicher Netzwerkkapazität.

Im Festnetzgeschäft bieten wir unseren bestehenden Wholesale-Partnern eine Reihe von Dienstleistungen für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop, ULL) an, einschließlich Festnetztelefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet. Im Rahmen des Übergangs auf die nächste Generation des Festnetzes der Tele-

kom Deutschland GmbH werden wir dieses Modell jedoch bis 2019 schrittweise auslaufen lassen.

In diesem Zusammenhang bieten wir Mehrwertdienste wie Abrechnungsdienstleistungen oder die Verwaltung von Telefonnummern und ein Netzprotokoll zum Aufbau einer Kommunikationsverbindung (z. B. Internet-Telefonie), sogenannte SIP-Konten. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht es unseren Wholesale-Partnern, ihre Endkunden unabhängig zu bedienen, und gibt uns gleichzeitig die Chance, den Umfang und den Einsatz unserer Skaleneffekte zu erhöhen.

G 04 — Unsere Kundenbereiche



Telefónica NEXT: Internet der Dinge (IoT) und Intelligente Datenanalyse (ADA)

2016 haben wir die Telefónica Germany Next GmbH gegründet (> ZIELE UND STRATEGIEN), um die Innovation bei der Nutzung von Datenanalysen und im Bereich IoT voranzutreiben. Das Unternehmen vereint die Stärken der Telefónica Deutschland Group, mit der Agilität eines Start-up-Unternehmens.

Mit Telefónica NEXT wenden wir uns dem großen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Potenzial des IoT (mit einem Fokus auf B2B2C-Lösungen) sowie der Nutzung von ADA zu. Wir entwickeln Lösungen, die zur digitalen Transformation unserer Wirtschaft beitragen, indem wir unseren Partnern helfen, ihre Produkte intelligenter zu machen, ihre Kunden besser zu verstehen und anzusprechen und ihre internen Prozesse zu optimieren.

Mit der Übernahme des Berliner Start-ups Minodes im Mai 2017 stärkt Telefónica NEXT seine Kompetenzen im Bereich intelligente Datenanalysen für den stationären Handel.

Die Kernkompetenz von Minodes ist die Analyse anonymisierter Kundenströme in einem Laden. Damit erhalten die Einzelhändler des stationären Handels Zugang zu entsprechenden Analyse- und Marketingmöglichkeiten wie Online-Händler. So können sie ihre Angebote besser an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen und für ein besseres Einkaufserlebnis sorgen. Die Anwendungen werden in die Datenanonymisierungsstruktur der Telefónica Deutschland integriert.

Darüber hinaus ist Telefónica NEXT eine Partnerschaft mit Synergic Partners S.L. eingegangen, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Telefónica, S.A., die auf Beratung für Big-Data-Strategien spezialisiert ist. Dank dieser Zusammenarbeit baut Telefónica NEXT seine Dienstleistungen im Bereich der Intelligente Datenanalyse (ADA) umfassend aus.

Ziele und Strategien

Unsere Vision ist es, das führende digitale „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden./ Wir verlagern den Fokus immer stärker von der Integration zur Transformation./ Wir streben nach dem besten Kundenerlebnis mit innovativen Angeboten./ Wir behalten unser Momentum im Markt bei und setzen auf erfolgreiche Datenmonetarisierung und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis./ Wir führen die Optimierung unserer Netze mit dem weiteren Ausbau von LTE fort./ Innovation, Digitalisierung und Kosteneffizienz sind die wichtigsten Treiber, um diese Ziele zu erreichen.

Von der Integration zur Transformation: Unser Weg zum führenden digitalen „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen in Deutschland

Wir haben im ersten Halbjahr 2017 konsequent die Vision verfolgt, bis 2020 das führende digitale „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden: Ein Telekommunikationsunternehmen, das nicht nur Konnektivität bereitstellt, sondern eine zentrale Rolle im digitalen Leben seiner Kunden spielt. Das Erreichen wichtiger Meilensteine im Rahmen der Integration im Jahr 2016 hat es uns ermöglicht, den Fokus immer stärker auf diese grundlegende Transformation zu verlagern.

Meilensteine im Rahmen der Integration

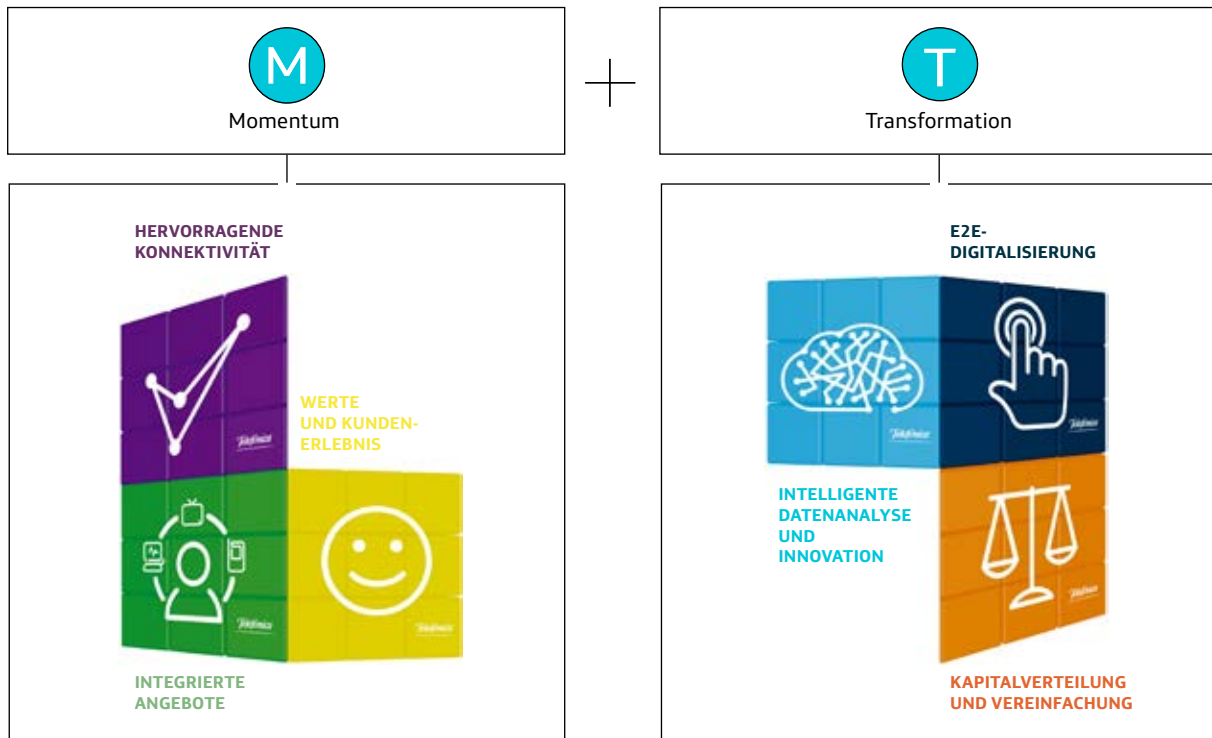
2016 haben wir erfolgreich Integrationsinitiativen abgeschlossen, darunter der Abschluss der Kundenmigration, die Optimierung unseres Markenportfolios, die Vereinfachung unseres IT-Betriebsmodells oder die Schaffung einer gemeinsamen Struktur im Bereich Customer Service & Sales. Unser Kernprojekt im Jahr 2017, die Netzkonsolidierung, macht gute Fortschritte. Wir haben in der ersten

Jahreshälfte in mehreren Gebieten in Süddeutschland die Konsolidierung bereits abgeschlossen und treiben unsere Integrationsbemühungen kontinuierlich voran, wobei wir einen anhaltenden Qualitätsgewinn anstreben. Darüber hinaus sind wir weiterhin damit beschäftigt, noch nicht abgeschlossene Integrations-Workstreams fertigzustellen, wie zum Beispiel die noch nicht vorgenommenen Personalrestrukturierungen und Optimierungen unserer Shops/Büroflächen. Die Arbeiten verlaufen hier nach Plan.

Unsere Unternehmensstrategie basierte bislang auf drei Säulen: Wir erhalten das Momentum aufrecht, integrieren schnell und transformieren das Unternehmen. Dank der schnellen Umsetzung der Integration und des bereits erfolgten Abschlusses wichtiger Integrationsprojekte können wir uns nun primär auf zwei Säulen konzentrieren. Unser Fokus hat sich darauf verlagert, unser Momentum weiter zu halten und die digitale Transformation des Unternehmens voranzutreiben (M+T). Für die Umsetzung dieser Strategie sind sechs Dimensionen maßgeblich: Werte und Kundenerlebnis, integrierte Angebote und herausragende Konnektivität bilden die Grundsteine der Säule „Momentum“. End-to-End-Digitalisierung (E2E), Intelligente Datenanalyse (ADA) und Innovation sowie Kapitalverteilung und Vereinfachung sind die Schlüsselfaktoren für die „Transformation“.

Wir gestalten unsere Transformation zum führenden digitalen „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen. Die Grundlage für unser Geschäft basiert auf unserem Netzwerk und unserer IT, die Konnektivität und Produkte bereitstellen. Unsere Markteinheiten entwickeln und vermarkten daraus attraktive Dienste und Produkte für unsere Kunden. Zusätzlich zu unseren bereits bestehenden Markteinheiten B2C, B2B und B2P verstärken wir unsere Aktivitäten in den neuen Wachstumsbereichen ADA und IoT. Diese wurden in unser Tochterunternehmen Telefónica Deutschland Next GmbH integriert. Wir treiben auch die E2E-Digitalisierung in sämtlichen Unternehmensbereichen und -prozessen voran, um unseren Kunden auf effizientestem Weg die besten Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

Das Geschäftsmodell des führenden digitalen „Onlife“-Telekommunikationsunternehmens basiert auf der Bereitstellung von Datenkonnektivität sowie auf dem Vorhaben der Auswertung der Nutzungsprofile dieser Datendienste. Mit den Kenntnissen daraus können wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden mit attraktiven Produkten und Diensten in Echtzeit eingehen. Durch diese Transformation werden wir unser Momentum in einem herausfordernden und wettbewerbsintensiven Markt aufrechterhalten.

G05—Momentum und Transformation**Wir erhalten das Momentum aufrecht ...****Werte und Kundenerlebnis**

Wir streben nach dem besten Kundenerlebnis, indem wir die traditionelle Mobilfunkbranche ständig herausfordern. Dies spiegelt sich in innovativen Angeboten wie unserem neuen Premiumangebot O₂ Free, in unseren neuen Prepaid- und DSL-Portfolios, unserem Engagement gegenüber unseren Kunden mit der Kampagne „Mehr O₂“ und unserem Grundsatz der Kundennähe über ein herausragendes stationäres Vertriebsnetz und die immer wichtiger werdenden Online-Kanäle wider.

O₂ Free

Die Einführung von O₂ Free stellte wegen seines revolutionären Marktkonzepts einen wesentlichen Meilenstein dar. O₂ Free bietet Kunden unbegrenzte Datenkonnektivität bei einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis. Dieses Angebot steht sowohl Privat- als auch Geschäftskunden zur Verfügung und hebt die Telefónica Deutschland Group erkennbar von den Wettbewerbern ab. Es trägt auch dazu bei, unsere starke Netzinfrastruktur zu monetarisieren. Wir arbeiten kontinuierlich an der Weiterentwicklung unseres Angebots O₂ Free. Das beste Beispiel hierfür ist unser Angebot zum 15. Geburtstag der Marke O₂. Mit O₂ Free 15 profitieren unsere Kunden von 15 GB pro Monat mit unserer maximalen

LTE-Geschwindigkeit für monatlich 29,99 EUR, bevor die unbegrenzte 3G-Datenverfügbarkeit bei einer Geschwindigkeit von bis zu 1 Mbit/s genutzt werden kann, um mit ausreichender Geschwindigkeit Musik oder Videos in Standardqualität zu streamen, Nachrichten zu versenden oder im Internet zu surfen.

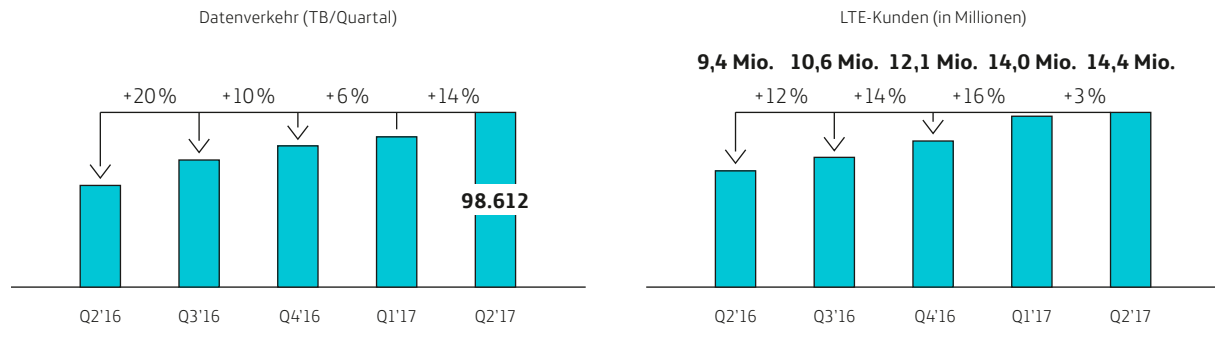
O₂ Prepaid

Seit März 2017 profitieren unsere Prepaid-Kunden von dem neuen O₂ Prepaid-Smart-Portfolio, das mehr Datenvolumen und EU-Roaming und je nach ausgewähltem Tarif sogar Sprach- und SMS-Flatrates beinhaltet. Darüber hinaus profitieren unsere Prepaid-Kunden mit O₂ Prepaid All-in auch von den Aktionsangeboten zum 15. Geburtstag der Marke von O₂.

Datenmonetarisierung

Die Nachfrage unserer Kunden nach Daten steigt stetig an. Mit unseren einzigartigen Angeboten bedienen wir dieses Kundenbedürfnis und monetarisieren die steigende Datennutzung. Zudem stellen wir mehr Kunden bessere Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung.

Der Umsatz aus Datenverkehr ist einer der wesentlichen Bestandteile der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen. Unsere erfolgreiche Strategie der Datenmonetarisierung wird durch das dynamische Wachstum der Datennutzung bestätigt. Innerhalb der Umsatzerlöse aus Datenverkehr haben

G06 — Datenverkehr/LTE-Nutzer

wir erfolgreich den Rückgang der Umsätze aus Kurzmitteilungsdiensten (SMS) durch andere mobile Datendienste kompensiert. Der Anteil der Umsatzerlöse aus Datenverkehr ohne SMS ist innerhalb des Bereichs gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 um 4,5 Prozentpunkte gestiegen.

Gleichzeitig haben wir unseren LTE-Kundenstamm ausgebaut (+53 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2016) auf 14,4 Mio. zum 30. Juni 2017.

O₂ DSL

Wir haben im April 2017 zudem unser neues DSL-Portfolio eingeführt, das unseren Kunden z. B. hinsichtlich der Hardware-Auswahl schnellere und flexiblere Dienstleistungen bietet. Wir haben unsere Einstiegstarife mit einer deutlichen Erhöhung der angebotenen Bandbreite aufgewertet, so bietet die Option O₂ DSL S nun eine Downloadgeschwindigkeit von 25 Mbit/s und nicht mehr 16 Mbit/s wie bei der entsprechenden früheren Option O₂ All-in-S. Mit der Option O₂ DSL L profitiert der Kunde dank VDSL von einer Downloadgeschwindigkeit von 100 Mbit/s für nur 24,99 EUR pro Monat im ersten Jahr.

Kundentreue

Vor dem Hintergrund unserer Fokussierung auf den bestehenden Kundenstamm belohnen wir unsere Kunden auch weiterhin für ihre Treue mit Maßnahmen aus unserem Mitte 2016 eingeführten Programm „Mehr O₂“. Dazu zählen einmalige Preisauslosungen (u. a. hochmoderne Gadgets, wie das iRobot Roomba oder Wellness-Wochenenden) oder je nach Kundenstatus (Bronze, Silber oder Gold) ein besonderer Service, wie eine Premium-Hotline oder kostenloser SIM-Kartenersatz.

Diese weitere Verbesserung des Kundenerlebnisses spiegelt sich in einer niedrigeren Kundenabwanderungsrate (Churn für Postpaid- und Prepaid-Anschlüsse) von durchschnittlich 1,9 % im Jahr 2017 (1. HJ 2016: durchschnittlich 2,3 %) wider, nach Abschluss eines gewaltigen Kundenmigrationsprozesses.

Kundennähe

Darüber hinaus haben wir das Kundenerlebnis durch Serviceerweiterungen in unserem landesweiten Shopnetz verbessert. Im ersten Halbjahr 2017 haben wir die Anzahl unserer Concept Stores weiter erhöht. Unsere O₂ Gurus vermitteln Kunden nützliches Wissen und halten Workshops zum digitalen Lebensstil ab. Im Zuge dieser Aktivitäten haben wir von der etablierten Stiftung Warentest 2016 den ersten Platz in der Kategorie „Beratung im Shop“ erhalten. Darüber hinaus erweitern wir das Erlebnis im Shop, indem wir den digitalen Support für unsere Kunden ausbauen und verbessern. So bieten wir beispielsweise einen Online-Zugang zu O₂ Gurus mittels Video-Chat oder Webinare zu Schwerpunktthemen.

Wir stellen außerdem fest, dass immer mehr Kunden digitale Interaktion und Selbstversorgungsfunktionen bevorzugen. Daher ist die Sicherstellung einer nahtlosen digitalen Kundenerfahrung zwischen den einzelnen Vertriebs- und Servicekanälen ebenfalls Teil des Transformationsprozesses. Wir steigern proaktiv den Anteil der digitalen Kundenkontakte durch die Verbesserung unserer digitalen Kanäle. Wir gehen davon aus, dass dies zu einer erheblichen Reduzierung unserer Aufwendungen für Kundenservice in den nächsten Jahren führen wird. Im ersten Halbjahr 2017 hat sich der Anteil neuer O₂ Vertragskunden, die über digitale Kanäle generiert wurden, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum weiter erhöht.

Ein zentrales Element unserer Strategie ist die weitere Einführung unseres kanalübergreifenden Vertriebskonzepts. Wir beabsichtigen eine enge Verflechtung sämtlicher Kanäle. So wird sichergestellt, dass Kunden beispielsweise ein Smartphone oder ein Tablet online auswählen, in einem Laden einrichten lassen und anschließend dort abholen können.

Um unseren Kunden ein erstklassiges Service-Erlebnis zu bieten, haben wir zudem unsere Ressourcen für die Hotline- und Chat-Service-Kanäle aufgestockt. Dies führt zu eindeutigen Verbesserungen der Leistungsindikatoren, wie z. B. Wartezeiten und Erreichbarkeit unseres Kundenservices. 2017 werden wir weiter daran arbeiten, unsere Dienstleistungskompetenz zu verbessern.



Integrierte Angebote

Wir gehen über die Bereitstellung von Mobilfunk- und Festnetzkonnektivität hinaus, indem wir entsprechende digitale Dienste zur Verfügung stellen, die auf die realen Bedürfnisse und Präferenzen unserer Kunden eingehen, wie etwa die digitalen Angebote für unsere digitalen Geschäftsbereiche Mobile Video und Mobile Banking, welche ebenfalls unter der O₂ Marke vermarktet werden und unser Festnetz- und Mobilfunkangebot ergänzen.

O₂ TV & Video bietet unseren Kunden Zugang zu Live-TV-Inhalten von mehr als 70 Kanälen und zu Catch-up-TV-Diensten der öffentlichen Rundfunkanstalten. Darüber hinaus umfasst der Dienst HD-Kanäle sowie die Empfehlungen und den TV-Programmführer von TV Spielfilm, der führenden elektronischen Programmzeitschrift in Deutschland. Mit diesem innovativen Angebot gehen wir auf den Wunsch unserer Kunden ein, auf TV-Inhalte jederzeit und an jedem Ort unabhängig von ihrem Gerät (Smartphone, Tablet oder TV) zugreifen zu können. Wir haben diesen Service um einen hochmodernen Empfehlungsdienst erweitert und werden weiterhin an der Entwicklung zusätzlicher Funktionen arbeiten.

Wir setzen unsere Kooperation mit Sky Deutschland fort, um unser Angebot an attraktiven Inhalten weiter auszubauen. Die Kunden von O₂ erhalten für die flexiblen Sky-Ticket-Angebote Sonderkonditionen. Mit dem Tages-, Wochen- oder Monatsticket für Sky Supersport besteht Zugang zu Bundesliga, UEFA Champions League und Europa League sowie Formel 1, Handball, Golf und anderen exklusiven live übertragenen Sportveranstaltungen. Mit dem Monatsticket für Sky Entertainment oder Cinema können die Kunden einen Monat lang zu jeder Tageszeit exklusive Serien, Spielfilme und Unterhaltungssendungen ansehen. Die Kooperation verstärkt unser kundenorientiertes Angebot mit einem auf dem deutschen Markt einzigartigen Angebot.

Mit O₂ Banking, dem ersten ausschließlich mobilen Bankkonto eines Telekommunikationsunternehmens in Deutschland, das in Kooperation mit der Fidor Bank AG eingeführt wurde, bieten wir eine herausragende digitale Erfahrung. O₂ Banking ermöglicht die vollwertige Nutzung des Smartphones als Bankkonto. Dies umfasst beispielsweise Überweisungen anhand der Handynummer des Empfängers anstelle der IBAN. Weitere Vorteile sind der rasche und sichere Anmeldevorgang, eine kontaktlose Mastercard für Abhebungen am Geldautomaten und Zahlungen in den Shops oder online, erweiterte Sicherheitsmerkmale und ein persönlicher Finanzmanager. Ein intelligentes und innovatives Merkmal von O₂ Banking ist das zusätzliche Datenvolumen für Kunden von O₂, die regelmäßig mit der damit verbundenen Mastercard bezahlen. Im ersten Halbjahr 2017 haben wir die Leistungsfähigkeit von O₂ Banking weiter ausgebaut, so etwa mit der Einführung biometrischer Optionen für die Authentifizierung bei SecureCode-basierten Online-Zahlungen oder der Möglichkeit, generierte Volumina mit Freunden oder Familienmitgliedern zu teilen.

O₂ Banking hat seit der Einführung mehrere Auszeichnungen erhalten. So wurde O₂ Banking von bankingcheck.de als „Bestes Mobile Banking 2017“ ausgezeichnet.



Hervorragende Konnektivität

Unser Netz ist der wichtigste Baustein, wenn es um das bestmögliche Kundenerlebnis geht. Die Telefónica Deutschland Group nutzt ein starkes Netz, welches wir beständig ausbauen. Im Mittelpunkt unserer Netzstrategie steht die Bereitstellung einer verlässlichen, qualitativ hochwertigen Netzkonnektivität, um unsere Kunden in ihrem digitalen Alltag zu unterstützen. Wir verfolgen daher mit Nachdruck die Konsolidierung unserer Netze – mit dem Ziel, die Konsolidierung bis spätestens Ende 2018 abzuschließen.

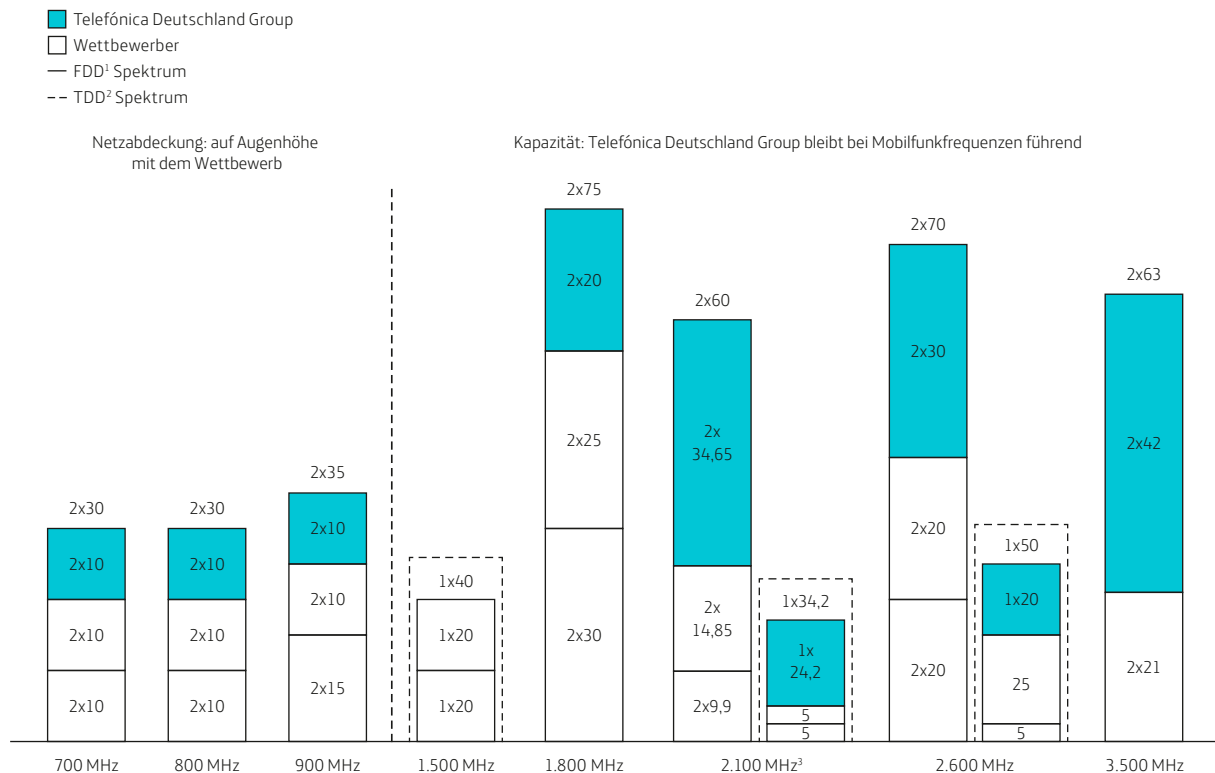
Als konsequente Folge dieser Strategie hat unser Netz in nutzerseitigen Netzwerktests positive Bewertungen erhalten. Nach den Ergebnissen des Connect-„Netzwitter“-Tests von November 2016, auf Grundlage der per App gemeldeten unmittelbaren Nutzererfahrungen, bietet Telefónica Deutschland Group die beste kombinierte 4G/3G-Abdeckung und kann im Bereich 4G unter den deutschen Mobilfunkbetreibern die stärksten Verbesserungen vorweisen.

Was die Abdeckung betrifft, bieten wir den Kunden aller unserer Marken und Partnermarken dem Connect-„Netzwitter“-Test zufolge die beste UMTS-Netzinfrastruktur. Dies hat das Nutzererlebnis für mobile Datendienste selbst in Gebieten verbessert, in denen unsere Kunden noch nicht über LTE verfügen.

Mit der Fortsetzung der Konsolidierung unserer Netze, eines der größten Projekte dieser Art in Europa, bauen wir auch unser 4G-Netz weiter aus. Ende Juni 2017 erreichte es eine Abdeckung von über 80 % der deutschen Bevölkerung. Unsere Strategie besteht darin, uns parallel auf Netzkonsolidierung und weiteren LTE-Ausbau zu konzentrieren. Wir streben an, ein effizientes Netz zu betreiben, das den Ansprüchen unserer Kunden gerecht wird und unsere Kundenangebote unterstützt. Das heißt, dass wir 2017 und 2018 mit dem Ausbau unseres 800-MHz-LTE-Netzes fortfahren und den Ausbau des 1.800-MHz-LTE-Netzes noch schneller umsetzen werden. Kunden werden also von einer noch besseren Abdeckung und höheren Übertragungsgeschwindigkeiten profitieren.

Auch was unser Spektrumsportfolio betrifft, sind wir hervorragend aufgestellt. Die Telefónica Deutschland Group hat Zugang zu einem Spektrum von insgesamt 357,5 MHz und verfügt über ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Frequenzen, die Abdeckung (niedrige Frequenzen) einerseits und Kapazität (hohe Frequenzen) andererseits bieten. Verglichen mit unseren Mitbewerbern befinden wir uns in einer idealen Position, um zukünftige Netzentwicklungen voranzutreiben.

G07 — Frequenzbänder für Mobilfunknetzbetreiber in Deutschland



1 FDD = Frequenzduplexbetrieb.

2 TDD = Zeitduplexbetrieb.

3 UMTS-Kernband auch als „2-GHz-Band“ von der BNetzA bezeichnet.

2017 haben wir die neue Software SON – als Synonym für selbst organisiertes Netzwerk – eingeführt, die eine flexible Steuerung der Netzkapazitäten mit einem Fokus auf Echtzeit-Kapazitäten ermöglicht. Mithilfe unseres Service Operations Centre, das wir gemeinsam mit Huawei errichtet haben, können wir darüber hinaus schneller und effektiver auf Schwankungen der Kundennachfrage reagieren. Der Grundsatz für unseren Netzentwicklungsplan sind in erster Linie die Anforderungen unserer Kunden.

Für unsere Kunden erweitern wir auch kontinuierlich unsere Produktpalette, z. B. haben wir die Anzahl der Geräte erhöht, die ein natives Voice-over-WLAN unterstützen. Kunden können nun das WLAN-Netz, mit dem sie verbunden sind, automatisch für aus- und eingehende Anrufe nutzen. Das Produkt bietet außerdem einen nahtlosen Wechsel vom WLAN in das Mobilfunknetz ohne Unterbrechung des Anrufs. Dies versetzt uns in die Lage, das Kundenerlebnis erheblich zu verbessern, da sich die Abdeckung in Innenräumen nahtlos und auf einfache Weise verbessert. Wir kooperieren darüber hinaus mit Huawei, um Kommunikationsnetze für die Zukunft aufzubauen. Im April 2017 erzielten wir bei Testläufen, die wir in unserer Testumgebung „TechCity“ in München durchführten, Übertragungsgeschwindigkeiten von 1,65 Gbit/s.

Des Weiteren arbeitet die Telefónica, S.A. Group bei der Definition des zukünftigen 5G-Technologiestandards durch ihre Beteiligung an internationalen Initiativen wie NGMN (Next Generation Mobile Network), METIS2020 (ein Forschungs- und Entwicklungsprogramm der Europäischen Union) und der 5GPPP-Initiative mit. Dies ermöglicht es uns, eine Vorreiterrolle für technologische Innovation einzunehmen.

... und gleichzeitig transformieren wir das Unternehmen



E2E-Digitalisierung

Digitalisierung ist ein wichtiger Hebel zur Steigerung der Kundentreue und -zufriedenheit bei gleichzeitigem Augenmerk auf Kostenführerschaft. Die Digitalisierung setzt gleich zu Beginn der Kundenerfahrung an, indem sie es Kunden ermöglicht, ihre Services über digitale Kanäle zu verwalten (z. B. Online-Portal oder Anwendung), und setzt sich bis zum Backoffice fort, wo alle Prozesse digitalisiert sein müssen, um höchste Flexibilität und Effizienz zu gewährleisten. Ein Beispiel hierfür ist die anhaltende Weiterentwicklung der Anwendung „Mein O₂“. Seit April 2017 können unsere neuen DSL-Kunden im Selfcare-Bereich bereits direkt nach Vertragsabschluss beispielsweise den Bestell- und den Hardwareversandstatus in allen Kanälen einsehen.

Alles in allem stellt die Digitalisierung für unsere Transformation ein zentrales Element dar. Sie hat Auswirkungen auf sämtliche interne Prozesse und Kapazitäten wie auch auf die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden interagieren und unsere Angebote beim Kunden platzieren.

Telefónica, S.A. stellte auf dem Mobile World Congress 2017 die 4. Plattform vor, welche auf einer kognitiven Intelligenz beruht. Hierbei werden Daten aus den Netzwerken des Unternehmens (1. Plattform) und den vereinheitlichten IT-Systemen (2. Plattform) sowie aus den angebotenen Produkten und Dienstleistungen (3. Plattform) generiert. Diese intelligenten Plattformen werden einen erheblichen Qualitätsschub für die Kundenerfahrungen sowie eine höhere Effizienz mit sich bringen. Dies hat Auswirkungen auf die Art und Weise, wie der Kunde mit dem Unternehmen interagiert. Aura ist das Kernstück der 4. Plattform, und ein digitales Gehirn, das auch als Grundlage für die Kundeninteraktion dient. Mit Aura können die Nutzer ihre digitalen Erfahrungen mit dem Unternehmen steuern und die durch die Nutzung der Telefónica-Produkte generierten Daten auf transparente und sichere Weise kontrollieren. Aura ermöglicht es den Kunden zudem, über sprachbasierte Kundenschnittstellen mit Telefónica zu interagieren.

Telefónica Deutschland Group arbeitet eng mit Telefónica, S.A. zusammen, um die Vorteile von Aura für die Interaktion mit unseren Kunden zu nutzen und unsere Kapazitäten auszubauen.



Intelligente Datenanalyse und Innovation

Eine wichtige Voraussetzung für unsere Transformation zum führenden digitalen „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen ist die Art, wie wir die wachsenden Datenmengen unserer Kunden verarbeiten, schützen und verwalten. Dabei geht es nicht nur um unseren Anspruch, für jedes Mitglied der Gesellschaft Wert zu generieren, sondern auch darum, neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.

Unser Fokus auf Daten spiegelt sich in der Gründung von Telefónica NEXT wider. Dies ist die wichtigste Maßnahme, um das Ertragspotenzial in den Bereichen ADA und IoT für Business-to-Business-to-Consumer-Lösungen (B2B2C) zu nutzen.

Telefónica NEXT stellt Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen verwertbare Verbraucherdaten zur Verfügung, die ihnen helfen, auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen. Im Bereich Transport Analytics nutzen wir anonymisierte Daten des größten Mobilkundenstamms in Deutschland, um unsere Partner bei ihren Geschäftsanforderungen zu unterstützen. Wir haben Projekte zur Verkehrsplanung in Stuttgart und Hamburg sowie zur Messung von Luftverschmutzung in Nürnberg abgeschlossen. 2017 erhielt unser Pilotprojekt für die Stadt Nürnberg die Auszeichnung „German Award for Excellence“ in der Kategorie „Sustainability Innovation“. Das Fraunhofer-Institut IAO hat in einer Studie den Nutzen unserer Daten zur Verkehrsplanung bestätigt.

Darüber hinaus helfen wir unseren Partnern, ihre Kunden gezielter anzusprechen, und stellen entsprechende Angebote jederzeit und am jeweils benötigten Ort zur Verfügung. In unserem Bereich Smart Media bei Telefónica NEXT kombinieren wir standortbezogenes mobiles Messaging mit mobilen Display-Werbelösungen, einschließlich O₂ GET, das kürzlich in Kooperation mit people.io eingeführt wurde. Nutzer können für sich selbst entscheiden, welche persönlichen Informationen sie in ihr Konto bei O₂ GET eingeben wollen und mit welchen Unternehmen und Marken sie in der Anwendung interagieren möchten. Sie können transparent nachverfolgen, wie diese Daten verwendet werden, und werden für die Weitergabe von Daten in der Anwendung belohnt. Die Partnermarken profitieren von der Fähigkeit, klar definierte Gruppen mit passenden Angeboten anzusprechen, wobei der Nutzer jederzeit die Kontrolle über seine Daten hat. Unser O₂ GET-Angebot ist auf die Werte der 4. Plattform in Bezug auf Dateneigentum und Transparenz ausgerichtet.

Wir gestalten Verbraucherprodukte intelligenter und beiseitigen zu diesem Zweck Barrieren, die etwa in Form von Komplexität und fehlender Interoperabilität im aktuellen IoT-Umfeld bestehen. In unserem Bereich Consumer IoT haben wir die Cloud-Plattform Geeny eingerichtet. In Verbindung mit einem vertrauenswürdigen Partnernetzwerk bietet Geeny Unterstützung bei allen Komponenten, die für die Entwicklung innovativer IoT-Lösungen von der Idee und Konzeptionierung bis zur Entwicklung, zum Markttest und zur Markteinführung benötigt werden.

Mit Retail Solutions bündeln wir die Leistungspotenziale von ADA und IoT, um umfassende Lösungen für den Einzelhandel zur Verfügung zu stellen. Einzelhändler erhalten von uns tiefe Einblicke in das Kundenverhalten innerhalb und außerhalb des Geschäfts und damit die Möglichkeit gezielter Kommunikation und Interaktion mit dem Kunden während der gesamten Customer Journey. Das kürzlich erworbene Start-up Minodes (>GESCHÄFTSTÄTIGKEIT) stärkt dieses kanalübergreifende Konzept. Die Ermittlung und der Vergleich der besten Einzelhandelsstandorte für bestimmte Zielgruppen auf der Basis von Daten ist ebenfalls Teil des Angebots.

Telefónica NEXT bietet mit Data Innovations Lösungen, die die Dienstleistungen unserer Partner benutzerfreundlicher machen. Unsere Produkte können dazu beitragen, Online-Dienste mit sicheren und einfachen Anmeldevorgängen zu unterstützen.

Eine Voraussetzung für die Nutzung unserer Kundendaten ist die Sicherstellung des Datenschutzes und der Datensicherheit. Wir gewährleisten den Schutz und die Sicherheit von Daten auf verschiedene Weise, etwa durch unsere selbst entwickelte Anonymisierungsplattform. Unsere Vision besteht darüber hinaus darin, dem Kunden die Hoheit über seine Daten zurückzugeben. Wir möchten unsere Kunden entscheiden lassen, welche Daten sie weitergeben möchten, und stellen größtmögliche Transparenz im Zusammenhang mit der Nutzung der Kundendaten sicher. Unsere Kunden können

beispielsweise entscheiden, ob sie Dienste wie O₂ More Local (Teil von Smart Media) buchen möchten, durch die sie spezielle Angebote abhängig vom konkreten Standort erhalten.

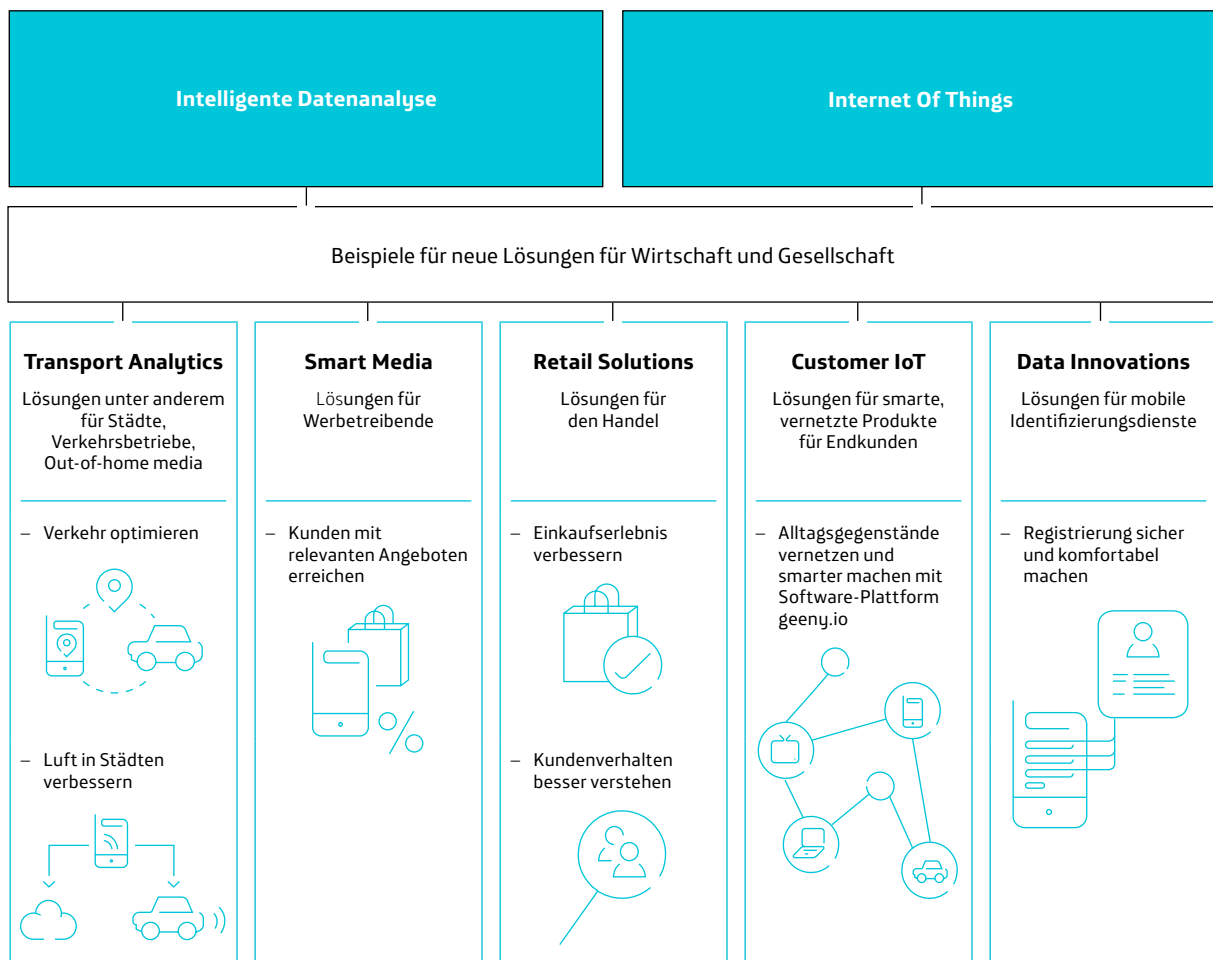
Als Teil der Telefónica, S.A. Group steht Innovation im Mittelpunkt unserer Grundwerte. Beide Unternehmen, die 2014 in der neuen Telefónica Deutschland zusammengeführt wurden, waren dafür bekannt, den Markt fortlaufend mit Innovationen und neuen Trends zu bereichern. Hierzu gehörte die Erarbeitung von Mehrmarkenstrategien und neuen Tarifmodellen, aber auch die Einführung von Marken für Partner aus anderen Branchen des Alltagslebens. Wir streben an, die Bedeutung von Innovationen in unserem Unternehmen weiter zu erhöhen. Die besten Beispiele hierfür sind die Einführung von O₂ Free und O₂ Banking sowie unsere Kooperation mit Huawei, unsere Rolle bei der Definition des eSIM-Standards oder die Geeny-IoT-Plattform für Konsumenten von Telefónica NEXT.

Außerdem nutzen wir „Open Innovation“-Ansätze, um Innovationen voranzutreiben, unter anderem die Förderung von Start-ups und Investitionen in Wachstumsunternehmen. Diese Aktivitäten erfolgen im Rahmen von Telefónica Open Future, einer globalen Initiative der Telefónica, S.A. Group. Sie fördert technologische Talente und Unternehmertum und hilft, aus innovativen Ideen erfolgreiche Unternehmen zu machen und so den Zugang zu neuen Geschäftsmodellen zu sichern.

Seit 2012 fördert Wayra Deutschland mit Sitz in München Start-ups, indem sie neue Geschäftsmodelle entwickeln und sie dann bis zur Markteinführung begleiten. Dies erfolgt unter anderem im Rahmen von Kooperationen und Pilotprojekten mit der Telefónica Deutschland. Zu den Start-ups, die von Wayra gefördert wurden, gehört beispielsweise 5Analytics, das künstliche Intelligenz zur Automatisierung von Geschäftsprozessen einsetzt. 2017 erfolgte die Übernahme von Neoka-

G08 — Telefónica NEXT: Datenbasierte Wachstumsfelder

Telefónica Germany Next GmbH



mi durch den globalen Enterprise-IoT-Plattform-Anbieter Relayr. Neokami ist ein auf Datensicherheit für künstliche Intelligenz spezialisiertes Start-up, das von Wayra unterstützt wird. Darüber hinaus haben NFWare und Walletsaver, zwei Start-ups, die von Wayra Deutschland gefördert werden, von externen Investoren zusätzliche Finanzmittel erhalten.

Zusätzlich zu Wayra nutzen wir das Wagniskapitalunternehmen Shortcut Ventures, das bereits etablierten Wachstumsunternehmen Unterstützung bietet. Shortcut Ventures investiert in junge Unternehmer mit neuen Ideen und Visionen für die Märkte von morgen. Sie erhalten Risikokapital und direkten persönlichen Zugang zu relevantem kaufmännischem Fachwissen sowie zur Erfahrung eines Expertenteams. Die Unternehmensbeteiligungen der Shortcut Ventures an diesen Unternehmen betragen bis zu 29 %. Beispiele für Unternehmen, in die Shortcut Ventures investiert hat, sind die So1 GmbH, Berlin, und SumUp Payments Limited, Berlin. Die So1 GmbH ist das erste Unternehmen, mit dem Marken Preis-promotions im So1-Retailer-Netzwerk anbieten können. SumUp ist das führende mobile Point-of-Sale-System (mPOS) in Europa und Brasilien, mit dem Unternehmen über Mobilgeräte Kredit- und EC-Kartenzahlungen annehmen können.



Kapitalverteilung und Vereinfachung

Wir können das beste Kunden- und Netzerlebnis nur erzielen, wenn wir effizient arbeiten. Das bedeutet, dass wir eine schlanke Organisation benötigen, die so beweglich ist, dass wir schnell auf Veränderungen bei der Kundennachfrage und bei Technologien reagieren können. Digitalisierung ist ein wichtiger Hebel, um dieses Ziel zu erreichen. Vorab müssen wir jedoch sicherstellen, dass unsere Prozesse optimal gestaltet sind. Wir haben daher neben der Digitalisierung unser Augenmerk auch auf Maßnahmen zur Vereinfachung gerichtet. Hierzu gehören die meisten unserer Integrationsmaßnahmen, aber auch unser Fokus auf die Standardisierung von CRM- und HR-Systemen. Beispielsweise haben wir unsere Systeme optimiert, sodass unsere neuen DSL-Kunden mit demselben IT-System verwaltet werden wie die Mobilfunkkunden. Dies wird für Effizienzgewinne und ein besseres Kundenerlebnis sorgen, da der Kunde in unserem Portal und in der Anwendung über dasselbe Konto auf Mobil- und DSL-Produkte zugreifen kann und für beide Dienstleistungen nur eine Rechnung erhält.

Wir haben ein Transformationsprogramm entwickelt, das Digitalisierung, Vereinfachung und Kundenorientierung vereint. Dies wird zur Verwirklichung unserer Vision beitragen, ein „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen zu werden und unseren Investoren dabei gleichzeitig eine attraktive Kapitalrendite zu bieten und das Momentum in einem attraktiven Markt voranzutreiben.

Struktur der Telefónica Deutschland Group

Die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch Telefónica Deutschland oder Gesellschaft) ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts mit Sitz in München, Deutschland.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.; deren Konzern: Telefónica, S.A. Group), einbezogen. Die direkte Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited), und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A.

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 beträgt unverändert 2.974.554.993 EUR. Das Grundkapital ist eingeteilt in ebenso viele nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR (Aktien). In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme.

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt zum 30. Juni 2017 über ein Genehmigtes Kapital 2016/I in Höhe von 1.487.277.496 EUR.

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG ist 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).

Organe

Die Gesellschaft hat folgende Organe:

G09 — Organe der Gesellschaft

Telefónica Deutschland Holding AG	Vorstand
	Aufsichtsrat
	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 können vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und für jeweils höchstens fünf Jahre unbegrenzt wiederbestellt werden. Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum 30. Juni 2017 aus zwei Mitgliedern:

- Markus Haas, CEO (Chief Executive Officer)/Vorstandsvorsitzender
- Rachel Empey, CFO (Chief Financial and Strategy Officer)

Aufsichtsrat

Gemäß § 11 Abs. 1 Satzung der Gesellschaft, §§ 95, 96 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG) besteht der Aufsichtsrat aus 16 Mitgliedern, von denen jeweils acht Mitglieder Anteilseignervertreter bzw. Arbeitnehmervertreter sind.

Alle derzeitigen Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat wurden mit Wirkung ab Beendigung der Hauptversammlung am 9. Mai 2017 für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt, gewählt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet.

Geschäftsentwicklung des Konzerns_

Gesamtwirtschaftliche und branchen- bezogene Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft wächst weiterhin solide./Wachstumschancen ergeben sich aus der steigenden Nachfrage nach Bandbreite./Der deutsche Mobilfunkmarkt ist gemessen an Kunden der größte der EU./Unsere Märkte sind weiterhin von einem intensiven Wettbewerb geprägt./Die Telefónica Deutschland Group ist zahlreichen regulatorischen Einflüssen ausgesetzt.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist solide

Die deutsche Wirtschaft ist weiter auf Wachstumskurs: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist laut Berechnungen des Statistischen Bundesamtes im ersten Quartal 2017 – bereinigt – um 0,6 % höher als im vierten Quartal 2016. Positive Impulse kamen im Vorquartalsvergleich sowohl aus dem Inland als auch aus dem Ausland. Die deutschen Verbraucher waren in den ersten Monaten 2017 in Hochstimmung, trotz weltwirtschaftlicher Krisen. Der Indikator der Konjunkturerwartung hatte im Mai 2017 zum dritten Mal in Folge zugelegt. Dies ist der höchste Stand seit zwei Jahren. Auch die Einkommenserwartung konnte weiter zulegen, bestärkt durch eine sehr gute Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt: Im ersten Quartal 2017 hatten nach dem Bericht des Statistischen Bundesamtes 43,7 Mio. Erwerbstätige ihren Arbeitsort in Deutschland.

Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt bringen Wachstumspotenzial mit sich

Die Telekommunikationsindustrie ist ein wesentlicher Wegbereiter der Digitalisierung, die weiter voranschreitet und die Welt nachhaltig verändert. Im Telekommunikationsmarkt zeichnen sich aufgrund dessen verschiedene Trends ab:

Die Nutzung von mobilen Geräten wie Smartphones, Tablet Computern und Wearables hat eine hohe Bedeutung. Das Smartphone hat sich vom reinen Kommunikationsendgerät hin zum universellen mobilen Begleiter entwickelt. 61 % können sich ein Leben ohne Smartphone nicht mehr vorstellen; in der Altersgruppe von 14 bis 29 Jahren sind es

sogar 70 %. Zahlreiche Dienste und Apps wie Messaging oder Internetsurfen sind inzwischen für einen Großteil der Deutschen unverzichtbar. Auf der einen Seite substituiert das Smartphone Produkte wie digitale Kompaktkameras, mobile Navigationsgeräte und MP3-Player, auf der anderen Seite treibt es den Markt an, da durch die Vernetzung zu anderen Geräten neue Wachstumsfelder entstehen. Das Smartphone wird die Steuerungszentrale für weitere vernetzbare Geräte, die Anwendungsmöglichkeiten werden dabei von Jahr zu Jahr vielfältiger. So lässt sich beispielsweise Musik vom Smartphone kabellos auf Multiroom-Systeme übertragen, und das Smart-TV kann per App bedient werden. Auch Haushaltsgeräte lassen sich aus der Ferne mit dem Smartphone aktivieren und steuern. Wearables ergänzen das Smartphone durch ihre zusätzlichen Funktionen und intelligenten Sensoren.

Neben der Vernetzung von Menschen bietet die intelligente Vernetzung von Dingen über das Internet (IoT) zahlreiche Anwendungs- und Wachstumsmöglichkeiten wie Industrie 4.0, Connected Car, Smart Health, Smart Energy und Smart Cities. Ein weiterer Trend ist die Datenanalyse, die neben neuen Erkenntnissen auch neue Geschäftsmodelle ermöglicht.

Die Nachfrage nach mobilen Datendiensten und der intensive Wettbewerb treiben die Marktentwicklung

Mit 117,5 Mio. Kunden (SIM-Karten) Ende März 2017 ist der deutsche Mobilfunkmarkt der größte innerhalb der EU. Die rechnerische Mobilfunkpenetration betrug 143 %, d. h., jeder Bundesbürger hat durchschnittlich 1,4 Mobilfunkkarten. Das Kundenwachstum im Zeitraum von Januar bis März 2017 war weiterhin vor allem auf den werthaltigeren Postpaid-Sektor zurückzuführen. Ende März 2017 machten die Postpaid-Kunden 53,4 % der gesamten Anschlüsse aus. Ende März 2016 lag der Anteil noch bei 52,5 %.

Der Mobilfunkmarkt entwickelte sich im ersten Halbjahr 2017 weiterhin dynamisch, vor allem getrieben durch die starke Nachfrage nach attraktiven Smartphone (Tarif-)Angeboten. Laut einer Untersuchung des Branchenverbands Bitkom nutzten Anfang 2017 78 % aller Bundesbürger ab 14 Jahren ein Smartphone. Allerdings ist eine Abschwächung des Wachstums des Smartphone-Endgeräte-Marktes zu beobachten, getrieben durch eine zunehmende Sättigung desselben,

zudem werden Smartphones länger genutzt. Laut der Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (gfu) wurden von Januar bis März 2017 rund 6,85 Mio. Smartphones verkauft, das entspricht einem Minus von über 2 % gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr.

Die mobile Mediennutzung sorgte für ein weiteres Ansteigen der mobilen Datennutzung. 2016 wurden laut Bundesnetzagentur 918 Mio. GB an Daten über die Mobilfunknetze übertragen. Das sind 60% mehr als 2015 (575 Mio. GB).

Die zunehmende Verbreitung von mobilen internetfähigen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets sowie die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten schlagen sich auch im starken Wachstum der Umsatzerlöse aus mobilen Daten auf dem deutschen Markt nieder: 2016 sind laut Angaben von Ovum die mobilen Datenumsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10 % gestiegen, für 2017 erwarten sie ein Wachstum von 13 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Umsätze aus mobiler Telefonie und SMS dagegen entwickelten sich rückläufig, getrieben durch Preisverfall, Regulierungseffekte sowie ein verändertes Kundenverhalten (**ÜBERBLICK ÜBER DAS ERSTE HALBJAHR 2017**).

Quelle: Unternehmensdaten, Analysys Mason, Bundesbank, Bitkom, BMWI, Statistisches Bundesamt

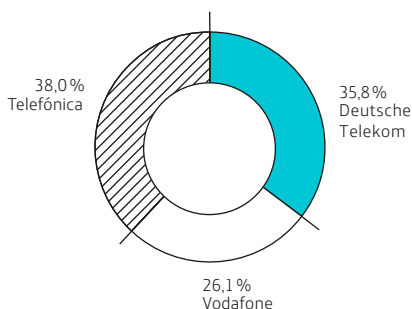
Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt

Nach dem Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Group mit der E-Plus Gruppe besteht der deutsche Mobilfunkmarkt aus drei Netzbetreibern und mehreren Service-Providern bzw. Virtuellen Mobilfunknetzbetreibern (MVNO). Ende März 2017 hielt die Telefónica Deutschland Group mit 44,7 Mio. Mobilfunkkunden einen Marktanteil von 38,0 %. Damit ist sie Stand März der größte deutsche Mobilfunknetzbetreiber gemessen an der Zahl der Kundenanschlüsse.

G 10 — Marktanteile im Mobilfunkmarkt

bezogen auf Kunden (in %)

Ende März 2017



Quelle: Unternehmensdaten/Quartalsberichte

Deutscher Festnetzmarkt von starkem Wettbewerb geprägt

Auch auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Anschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um 3,1 % zu, die Kundenbasis wuchs somit bis Ende Dezember 2016 auf 31,5 Mio. an. Das Wachstum ist vor allem getrieben durch Kabel und VDSL-Anschlüsse. Der Anteil von Kabelanschlüssen beträgt hier inzwischen über 23 %. Auch VDSL hat ein starkes Wachstum aufzuweisen. Laut Angaben der Bundesnetzagentur nutzten Ende 2016 rund 7,2 Mio. Kunden VDSL, das sind 50 % mehr als noch Ende 2015. Die gestiegene Kundennachfrage nach mehr Bandbreite spiegelt sich auch in dem pro Breitbandanschluss und Monat erzeugten Datenvolumen wider. Dieses stieg laut der BNetzA im Vergleich zu 2015 um 28% auf 60 GB pro Anschluss.

Quelle: Analysys Mason, Bundesnetzagentur

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 2016 im Abschnitt „Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group“ dargestellten Situation ausgeführt.

Frequenzen

BNetzA setzt Verfahren zur Bereitstellung neuer Frequenzen zum weiteren Ausbau digitaler Infrastrukturen fort

Die Telefónica Deutschland Group und weitere interessierte Parteien haben im März 2017 fristgerecht Stellungnahmen zu den von der BNetzA zur Kommentierung gestellten Orientierungspunkten zur Bereitstellung von Frequenzen für den Ausbau der digitalen Funkinfrastrukturen abgegeben. In Fortentwicklung der Orientierungspunkte hat die Bundesnetzagentur am 27. Juni 2017 ein Eckpunktepapier veröffentlicht und gleichzeitig ein Verfahren zur Ermittlung des Frequenzbedarfs für bundesweite Zuteilungen im Bereich 2 GHz und 3,6 GHz eingeleitet. Unter anderen halten die Eckpunkte bei 2 GHz an der gemeinsamen Vergabe der Ende 2020 und Ende 2025 auslaufenden Frequenzen fest; bei 3,6 GHz sind einerseits für einen Teil der Frequenzen regionale Zuteilungen vorgesehen sowie andererseits wechselseitige Mitnutzungsrechte zwischen bundesweiten und regionalen Zuteilungen als auch eine nachfragegerechte Versorgung mit 5G geplant. Die Inhaber bundesweiter Zuteilungen sollen verpflichtet sein, die Mitnutzung von Kapazitäten und Diensten zur Bereitstellung möglichst vielfältiger Geschäftsmodelle diskriminierungsfrei zu ermöglichen. Bei den Frequenzen oberhalb 24 GHz beabsichtigt die BNetzA, zunächst im Frequenzbe-

reich 26 GHz ein Antragsverfahren zu entwickeln. Die Telefónica Deutschland Group und weitere interessierte Parteien haben bis zum 30. September 2017 Gelegenheit, ihre Frequenzbedarfe anzumelden und die Eckpunkte zu kommentieren. Hieran wird sich die Telefónica Deutschland Group fristgerecht beteiligen.

Telekommunikationsmarkt

BNetzA konsultiert Konkretisierungen zu Transparenzvorgaben im Rahmen der Telecom-Single-Market-Verordnung (TSM-VO)

Seit dem 30. April 2016 sind Regelungen aus der TSM-VO unter anderem zur Transparenz bei Endkundenverträgen zu berücksichtigen. Das BEREC, ein Gremium europäischer Regulierungsbehörden, hat am 30. August 2016 Leitlinien für die Umsetzung der Vorgaben veröffentlicht. Die BNetzA hat in diesem Zusammenhang am 12. April 2017 eine Anhörung veröffentlicht, um unbestimmte Rechtsbegriffe aus der TSM-VO für stationäre Breitbandanschlüsse im Download zu konkretisieren und handhabbar zu machen. Im Mai 2017 haben mehrere Verbände eine gemeinsame Stellungnahme fristgerecht eingereicht, an der sich auch die Telefónica Deutschland Group beteiligt hat.

Die von der BNetzA erlassene Transparenz-Verordnung tritt in Kraft

Die von der BNetzA zur Stärkung der Verbraucher erlassene Rechtsverordnung mit Maßnahmen zur Steigerung der Transparenz bei Telefon- und Internetdienstleistungen im Mobilfunk- und Festnetzbereich ist in weiten Teilen am 1. Juni 2017 in Kraft getreten; die restlichen Teile folgen am 1. Dezember 2017. Die Verordnung sieht unter anderem Regelungen vor zur Kostenkontrolle, zur Überprüfung und Dokumentation der vertraglich vereinbarten Datenübertragungsrate und zur Information von Kunden über Vertragsinhalte vor Vertragsabschluss. Die neuen Regelungen werden von der Telefónica Deutschland Group berücksichtigt.

Änderungen bei § 111 Telekommunikationsgesetz (TKG) im Rahmen des Gesetzes zum besseren Informationsaustausch bei der Bekämpfung des internationalen Terrorismus sind ab 1. Juli 2017 gültig

§ 111 TKG regelt, welche Kundendaten vor Freischaltung des Anschlusses zu erheben und zu speichern sind. Seit 1. Juli 2017 sieht diese Norm vor, dass vor der Aktivierung von Prepaid-SIM-Karten die Richtigkeit der erhobenen Kundendaten anhand bestimmter Ausweisdokumente oder entsprechender anderer, von der BNetzA zwischenzeitlich festgelegter Verfahren überprüft werden muss. Die Telefónica Deutschland Group berücksichtigt diese Änderungen in ihren Geschäftsprozessen.

Entgelte

Roaming-Aufschläge sind seit 15. Juni 2017 grundsätzlich abgeschafft

Die im November 2015 in Kraft getretene TSM-VO regelt Änderungen der bestehenden Roaming-Verordnung. Am 1. Februar 2017 haben sich in diesem Zusammenhang die EU-Gremien auf die Regulierung der Großkunden-Maximalentgelte geeinigt. Damit sind seit 15. Juni 2017 Roaming-Aufschläge bei Endkunden auf ihren jeweiligen Inlandstarif grundsätzlich abgeschafft („Roam-like-at-home“); Aufschläge in Höhe der ebenfalls seit 15. Juni 2017 wirksamen Großkunden-Maximalentgelte dürfen nur noch ab Erreichen einer Fair-use-Grenze erhoben werden. Einzelheiten dieser Fair-use-Grenze hatte die EU-Kommission im Dezember 2016 final verabschiedet. Das BEREC, ein Gremium europäischer Regulierungsbehörden, hat am 27. März 2017 Leitlinien für die Umsetzung der seit 15. Juni 2017 gültigen Roaming-Vorgaben veröffentlicht.

BNetzA erteilt finale Genehmigung der MTR und vorläufige Genehmigung der FTR

Mit Beschluss vom 6. März 2017 erteilte die BNetzA die finale Genehmigung der am 30. November 2016 zunächst vorläufig genehmigten Mobilfunkterminierungsentgelte (MTR). Seit dem 1. Dezember 2016 sind Entgelte in Höhe von 1,1 EUR-Cent pro Minute gültig, die ab dem 1. Dezember 2017 auf 1,07 EUR-Cent pro Minute und ab dem 1. Dezember 2018 auf 0,95 EUR-Cent pro Minute weiter abgesenkt werden. Diese Entgelte wurden für alle Mobilfunknetzbetreiber symmetrisch genehmigt. Sie sind bis zum 30. November 2019 wirksam. Die Entgelte wurden auf Basis des neuen Kostenmaßstabs pureLRIC genehmigt. Die Absenkungen sind insgesamt weniger stark ausgefallen, als es zunächst erwartet worden war.

Die Festnetzterminierungsentgelte (FTR) in Höhe von 0,24 EUR-Cent pro Minute sind Ende Dezember 2016 ausgelaufen. Für die Folgezeit genehmigte die BNetzA mit Beschluss vom 25. Januar 2017 die Entgelte vorläufig in Höhe von 0,1 EUR-Cent pro Minute. Diese Entgelte wurden symmetrisch für alle regulierten Festnetzbetreiber genehmigt. Sie sind seit 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2018 vorläufig wirksam. Hinsichtlich der im Dezember 2016 vorläufig genehmigten Entgelte der Telekom Deutschland hat die EU-Kommission im Februar 2017 Zweifel an der Vereinbarkeit mit dem EU-Recht geäußert und ist deswegen in ein vertieftes Verfahren eingestiegen, in dem die Entgelte und die Kostenberechnungsmethode näher überprüft werden. Die vorläufigen Entgelte der übrigen Festnetzbetreiber, einschließlich der Telefónica Deutschland Group, wurden auf Basis eines Vergleichs mit den vorläufig genehmigten Entgelten der Telekom festgesetzt.

BNetzA leitet Konsultation und Marktuntersuchung zu Glasfaserinfrastrukturen ein

Die BNetzA hat am 14. März 2017 unter dem Titel „Fragen der Entgeltregulierung bei FttH/B-basierten Vorleistungsprodukten mit Blick auf den Ausbau hochleistungsfähiger Glasfaserinfrastrukturen“ ein Konsultationsverfahren eingeleitet. Damit wird untersucht, wie ein beschleunigter Ausbau von Glasfasernetzen regulatorisch unterstützt werden kann. Die Konsultation befasst sich mit den entgeltbezogenen Aspekten der Regulierung. In der Zukunft könnte eine Abkehr von der heutigen kostenbasierten Regulierung die Folge sein. Etwaige Änderungen am Regulierungsmaßstab werden frühestens Ende des Jahres 2018 erwartet. Parallel hat die BNetzA im Mai 2017 eine Marktuntersuchung zur Regulierungsbedürftigkeit und dem Vorliegen beträchtlicher Marktmacht begonnen, die sich auch auf die Märkte 3a (= Markt für den auf der Vorleistungsebene an festen Standorten lokal bereitgestellten Zugang) und 3b (= Markt für Massenmarktprodukte auf der Vorleistungsebene an festen Standorten zentral bereitgestellter Zugang) bezieht. Kernpunkt dieser Untersuchung wird die Frage sein, ob FttH/B-basierte Vorleistungsprodukte weiterhin dem bundesweiten Anschlussmarkt zugeordnet werden, in dem sich auch kupferbasierte Anschlüsse und Kabelanschlüsse befinden. Diese Untersuchung ist Voraussetzung für eine etwaige Entgeltregulierung. Erste Entscheidungsentwürfe hierzu werden frühestens im 4. Quartal 2017 erwartet, erste Entscheidungen frühestens im 2. Quartal 2018.

Überblick über das erste Halbjahr 2017

Im ersten Halbjahr 2017 konnten wir unser solides operatives Momentum in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld aufrechterhalten./Die Integration wird planmäßig umgesetzt./Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen, OIBDA vor Sondereffekten, bereinigt und CapEx entsprechen unseren Erwartungen./Wir konnten die Profitabilität erneut steigern.

In den ersten sechs Monaten 2017 hielt die Telefónica Deutschland Group ihr solides operatives Momentum in einem wettbewerbsintensiven deutschen Mobilfunkmarkt aufrecht. Zahlreiche Promotionen in allen Marktsegmenten zielten in erster Linie darauf ab, Datenwachstum zu stimulieren. Wir nutzten dabei die Investitionen in die Marke O₂ und damit in das Premiumsegment. Gleichzeitig behielten wir den klaren Fokus auf Kundenbindung und die Entwicklung des Kundenstamms bei. Mit dem Launch des neuen O₂ Free 15 Portfolios Ende Mai feierten wir den 15. Geburtstag der Marke O₂ und stärkten so unsere Marktpositionierung weiter.

Gleichzeitig setzen wir planmäßig die Integration von E-Plus um und realisierten die erwarteten Synergien mit OIBDA-relevanten Einsparungen von ca. 75 Mio. EUR sowie zusätzlichen Capex-Synergien in Höhe von ca. 20 Mio. EUR. Wir kommen mit der Integration der beiden Netzwerke gut voran – mit dem Ziel, die Konsolidierung bis spätestens Ende 2018 abzuschließen. Während wir sehr gute Fortschritte bei der Integration verzeichneten, haben wir unseren Fokus zunehmend auf die digitale Transformation ausgerichtet – sowohl organisch als auch anorganisch, etwa mit dem Erwerb von Minodes durch Telefónica NEXT.

Per Ende Juni 2017 belief sich die Zahl der Kundenanschlüsse der Telefónica Deutschland Group auf 49,9 Mio., ein Anstieg um 2,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ursächlich hierfür war der starke Anstieg der Mobilfunkanschlüsse auf 45,2 Mio., +4,1 % gegenüber dem Vorjahr. Im ersten Quartal haben wir eine alternative Form der Kundenanschlusszählung eingeführt, die auf der marktüblichen Berechnung für Inaktivität basiert. Nach dieser neuen Zählweise verfügten wir per Ende Juni 2017 über 48,4 Mio. Mobilfunkkunden.

Das mobile Postpaid-Geschäft bewies weiterhin gutes Momentum mit 368 Tsd. Nettoneuanschlüssen im ersten Halbjahr 2017. Der Beitrag des Partnergeschäfts betrug 55 % an den Brutto-Kundenzuwächsen; dies reflektiert die deutlichen Verbesserungen des Preisumfelds im Discount-Umfeld. Gleichzeitig hat Telefónica Deutschland am strategischen Fokus auf die Entwicklung der eigenen Kundenbasis und der Kundenbindung festgehalten und dabei die positive Kundenreaktion auf O₂ Free Portfolio genutzt. Die Postpaid-Kundenbasis nahm gegenüber dem 31. Dezember 2016 um 1,8 % auf 20,9 Mio. Anschlüsse zum 30. Juni 2017 zu.

Der Kundenstamm im Prepaid-Geschäft legte im ersten Halbjahr um 505 Tsd. Anschlüsse zu, wobei das Partnergeschäft eine starke Performance zeigte. Insgesamt betrug die Prepaid-Kundenbasis per Ende Juni 24,3 Mio. Anschlüsse, ein Plus von 2,1 % gegenüber dem 31. Dezember 2016.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen lagen bei 2.610 Mio. EUR, ein Minus von 3,1 % auf berichteter Basis. Bereinigt um die regulatorischen Effekte aus der Absenkung der Terminierungsentgelte und der europäischen Roaming-Verordnung in Höhe von insgesamt 70 Mio. EUR ging der MSR im ersten Halbjahr 2017 lediglich um 0,5 % im Vergleich zum Vorjahr zurück. Damit setzte sich die sequentielle Verbesserung der MSR-Entwicklung weiter fort. Wir sehen weiterhin Umsatzeffekte aus der Retail-zu-Wholesale-Verschiebung sowie Effekte aus der Entwicklung der Kundenbasis in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld, welche die Vorteile aus der erfolgreichen Vermarktung von O₂ Free an neue und bestehende Kunden überkompensieren. Diese Entwicklung entspricht unseren Erwartungen.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf 841 Mio. EUR im Vergleich zu 1.170 Mio. EUR im Vorjahr, welches den Nettoveräußerungs-

T01 — Überblick erstes Halbjahr 2017

	Referenzwert 2016 (in Millionen EUR)	Ausblick 2017 (Entwicklung gegenüber dem Vorjahr in %)	1. Halbjahr 2017 (Entwicklung gegenüber dem Vorjahr in %)	Bewertung
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR) bereinigt ¹	5.437	Leicht negativ bis unverändert im Jahresvergleich	-0,5 %	Wie erwartet
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten ² , bereinigt ³	1.793	Unverändert bis mittleres einstel- liges prozentuales Wachstum im Jahresvergleich	+3,6 %	Wie erwartet
CapEx ⁴	1.102	ca. 1 Mrd. EUR	434 Mio. EUR	Wie erwartet

- Die Auswirkungen der regulatorischen Veränderungen in Form der Terminierungsentgelteffekte und des Gleitpfads der europäischen Roaming-Verordnung sind in der Prognose der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen nicht enthalten. Insgesamt wird sich dieser Effekt in 2017 im Jahresvergleich mit ca. 3–4 % negativ auf die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auswirken.
- Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.
- „Bereinigt“ spiegelt den für das Jahr 2016 berechneten Vergleichswert wider, 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.
- Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

gewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius beinhaltete. Vor Sondereffekten³ belief sich das OIBDA im ersten Halbjahr 2017 auf 873 Mio. EUR, im Vergleich zum OIBDA vor Sondereffekten, bereinigt⁴ im ersten Halbjahr 2016 in Höhe von 842 Mio. EUR ergibt sich ein Plus von 3,6 %. Auf dieser Basis stieg die OIBDA-Marge im Jahresvergleich um 1,8 Prozentpunkte auf 24,6 %.

Dieses Ergebnis liegt im Rahmen unserer Erwartungen. Das OIBDA profitierte dabei von zusätzlichen Einsparungen aus Integrationsaktivitäten in Höhe von ca. 75 Mio. EUR, in erster Linie getragen von der Netzwerkintegration und dem Personalrestrukturierungsprogramm. Gleichzeitig investierten wir weiterhin in die Marke O₂ und unsere Marktpositionierung.

Erwartungsgemäß stieg der Investitionsaufwand (CapEx)⁵ im ersten Halbjahr um 1,1 % gegenüber dem Vorjahr auf 434 Mio. EUR, wobei zusätzliche Synergien in Höhe von ca. 20 Mio. EUR realisiert wurden. Die Telefónica Deutschland Group führte die Investitionen planmäßig durch und fokussiert sich dabei auf die Netzwerkkonsolidierung und den LTE-Ausbau. Wie erwartet, liegt der Schwerpunkt der Investitionen im zweiten Halbjahr 2017.

Der Geschäftsverlauf wird in den folgenden Kapiteln näher erläutert.

- Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und 2 Mio. EUR akquisitionsbezogene Beraterkosten. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.
- „Bereinigt“ spiegelt den für das Jahr 2016 berechneten Vergleichswert wider, 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.

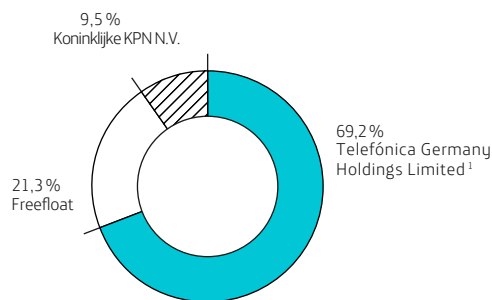
- Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

Wesentliche Ereignisse

Aktionärsstruktur

Unsere mittelbare Hauptaktionärin, die Telefónica, S.A., hat am 13. März 2017 bekannt gegeben, dass sie mit der Koninklijke KPN N.V. („KPN“) eine Vereinbarung über einen Aktientausch geschlossen hat, wonach die KPN Anteile an der Telefónica, S.A. gegen 6 % der von KPN bis dahin gehaltenen Anteile an der Telefónica Deutschland tauscht. Nach Umsetzung der Vereinbarung und Stand der erhaltenen Stimmrechtsmitteilungen stellt sich die Aktionärsstruktur der Telefónica zum 30. Juni 2017 wie folgt dar:

G 11 — Aktionärsstruktur



¹ Telefónica Germany Holdings Limited ist eine indirekte 100-prozentige Tochtergesellschaft von Telefónica, S.A.

Hauptversammlung und Dividende

Am 9. Mai 2017 fand die ordentliche Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2016 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland sowie der Wiederwahl aller zu Beginn der Hauptversammlung amtierenden Mitglieder der Anteilseignerseite im Aufsichtsrat wurde unter anderem eine Dividende von 0,25 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 743.638.748,25 EUR, beschlossen. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2016 wurde am 12. Mai 2017 an die Aktionäre gezahlt.

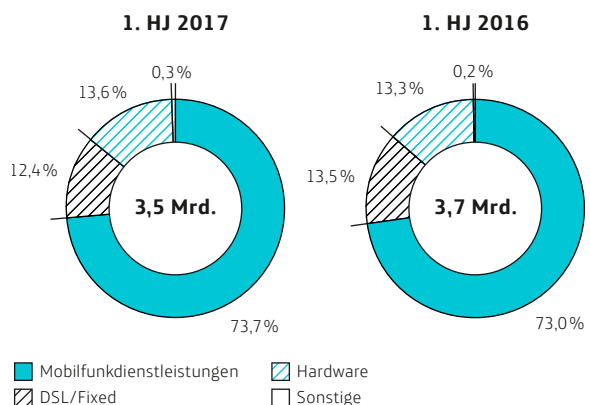
Ertragslage

*Umsatzerlöse auf 3.542 Mio. EUR zurückgegangen./
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen wie erwartet leicht rückläufig./Aufwendungen durch Realisierung von Synergien reduziert./OIBDA vor Sondereffekten steigt auf 873 Mio. EUR.*

Umsatzerlöse verringert

Im ersten Halbjahr 2017 haben sich unsere Umsatzerlöse um 150 Mio. EUR bzw. 4,1 % auf 3.542 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verringert. Dies ist begründet in einem Rückgang der Umsatzerlöse aus Mobilfunk, insbesondere aus Mobilfunkdienstleistungen, die durch regulatorische Effekte aus der Kürzung der Terminierungsentgelte und der europäischen Roaming-Verordnung beeinflusst wurden (**REGULATORISCHE EINFLÜSSE**). Zum anderen ist der Rückgang der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen ein Beleg für die zunehmende Wettbewerbsdynamik mit der damit verbundenen Stärke des Partnergeschäfts, die zu einem höheren Anteil der Umsatzerlöse aus dem Wholesale-Geschäft führte. Darüber hinaus sind auch die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware aufgrund der allgemeinen Marktsättigung von Endgeräten leicht zurückgegangen. Aufgrund einer gesunkenen DSL-Kundenbasis und dem Rückgang des Wholesale-Geschäfts im Zusammenhang mit der geplanten Stilllegung der ULL-Infrastruktur wurden im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geringere Umsätze aus Festnetz/DSL realisiert.

G 12 — Umsatzerlöse (in % und Mrd. EUR)



Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen leicht rückläufig

Unsere Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf 2.610 Mio. EUR und entwickelten sich mit einem Rückgang von 84 Mio. EUR bzw. 3,1 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Ohne die regulatorischen Effekte hätte der Rückgang hingegen im Rahmen unserer Erwartungen nur bei 0,5 % gelegen.

Der Rückgang ist eine Folge des weiterhin anspruchsvollen und wettbewerbsintensiven deutschen Marktes, wobei sich der Schwerpunkt zunehmend auf die Stimulierung der Datennutzung verschiebt. Telefónica Deutschland sieht sich weiterhin Umsatzeffekten aus der Retail-zu-Wholesale-Verschiebung sowie Effekten aus der Entwicklung der Kundenbasis in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld gegenüber, welche die Vorteile aus der erfolgreichen Vermarktung von O₂ Free Portfolio an neue und bestehende Kunden überkompensieren. Wir konnten ein stetiges Kundenwachstum insbesondere bei unseren Partnermarken verzeichnen. Demzufolge vergrößerte sich unsere Postpaid-Mobilfunkkundenbasis im ersten Halbjahr 2017 um 368 Tsd. Nettoneukunden auf 20,9 Mio. EUR (Anstieg im ersten Halbjahr 2016: 520 Tsd.), was in einem Anstieg des Anteils unserer Postpaid-Kunden an unserer Mobilfunkkundenbasis um 1,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr auf 46,3 % resultierte. Bedingt durch ein niedriges Preisniveau im Partnergeschäft und die regulatorischen Effekte verringerte sich entsprechend der durchschnittliche Kundenumsatz (ARPU) auf 9,6 EUR gegenüber dem Vorjahresniveau (2016: 10,3 EUR). Weiterhin schreitet die Erhöhung der LTE-Netzabdeckung kontinuierlich voran. Die Nachfrage nach Datendiensten (z. B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) nimmt weiter zu, getrieben durch die zunehmende Anzahl LTE-fähiger Mobilfunkgeräte in Verbindung mit einer steigenden Nutzung mobiler Audio- und Video-Applikationen. Über unsere O₂ Blue All-in und O₂ Free Portfolios sowie die Inanspruchnahme der Datenautomatik und des Daten-Upselling durch unsere Kunden (>ZIELE UND STRATEGIEN) konnten wir eine erhöhte Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts reali-

sieren. Die Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf 1.488 Mio. EUR und erhöhten sich im Jahresvergleich leicht um 0,7%. Der Anteil der Nicht-SMS Datenumsätze an den gesamten Datenumsätzen stieg im Jahresvergleich um 4,5 Prozentpunkte auf 80,6 %. Diese beliefen sich auf 1.199 Mio. EUR; ein Anstieg um 6,6 % gegenüber dem Vorjahr.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware leicht rückläufig

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware unterliegen Schwankungen, insbesondere aufgrund der Abhängigkeit vom Verkaufsstart neuer Endgeräte. Im ersten Halbjahr 2017 lagen die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware bei 482 Mio. EUR und damit 11 Mio. EUR bzw. 2,2 % unter dem Vorjahresniveau. Die Verkaufszahlen von Endgeräten – auch an Mobilfunkpartner – gingen zurück, insbesondere aufgrund von längeren Austauschzyklen sowie der Sättigung des deutschen Marktes für Mobilfunk-Hardware, was im Einklang mit der allgemeinen Entwicklung der europäischen Märkte steht (>GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN).

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf 3.092 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 95 Mio. EUR bzw. 3,0 %.

Rückgang der Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus dem Festnetzgeschäft gingen im Halbjahresverlauf 2017 zurück und verringerten sich um 11,6 % auf 440 Mio. EUR. Die sukzessive Stilllegung der veralteten Infrastruktur im Wholesale-DSL-Bereich trug erwartungsgemäß zu einem Gesamtrückgang der Kundenbasis und entsprechend der Festnetzumsätze bei. Im Vergleich zum Vorjahr profitierten die Festnetzumsätze erneut von der anhaltend guten Entwicklung von VDSL trotz eines leichten Rückgangs der Nettoneukunden im DSL-Privatkundengeschäft.

T02 — Aufgliederung Umsatzerlöse

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 30. Juni		Veränderung	% Veränderung
	2017	2016		
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	3.092	3.187	(95)	(3,0)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.610	2.694	(84)	(3,1)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	482	493	(11)	(2,2)
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	440	498	(58)	(11,6)
Sonstige Umsatzerlöse	9	6	3	43,3
Umsatzerlöse	3.542	3.691	(150)	(4,1)

Sonstige Umsatzerlöse leicht erhöht

Im ersten Halbjahr 2017 erhöhten sich die sonstigen Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3 Mio. EUR auf 9 Mio. EUR.

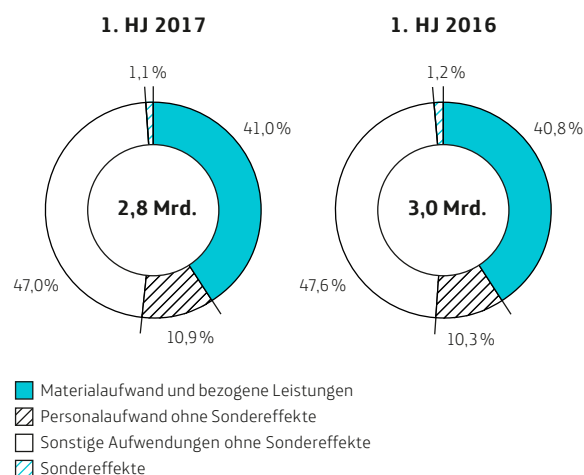
Entwicklung der sonstigen Erträge beeinflusst durch Sondereffekte im Vorjahr

Im ersten Halbjahr 2017 verringerten sich die sonstigen Erträge um 376 Mio. EUR bzw. 86,4 % auf 59 Mio. EUR. Grund hierfür war ein einmaliger Sondereffekt aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius S.A. in Höhe von 352 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2016 (>KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016, WESENTLICHE EREIGNISSE).

Rückgang der betrieblichen Aufwendungen

Die betrieblichen Aufwendungen gingen im ersten Halbjahr 2017 im Jahresvergleich um 6,7 % auf 2.760 Mio. EUR zurück, was in erster Linie durch Einsparungen aus Integrationsprojekten bedingt war. Die Restrukturierungskosten in Höhe von 30 Mio. EUR bezogen sich auf das Abfindungsprogramm, die Netzkonsolidierung sowie die Optimierung der Präsenz unserer Retail Shops.

G 13 — Betriebliche Aufwendungen (in % und Mrd. EUR)



Rückläufiger Materialaufwand und bezogene Leistungen infolge geringerer Umsätze

Im ersten Halbjahr 2017 verringerten sich die Kosten für Materialaufwand und bezogene Leistungen im Jahresvergleich um 6,2 % auf 1.132 Mio. EUR. Der Wareneinsatz fiel insbesondere aufgrund der gesunkenen Mobilfunkterminierungsentgelte geringer aus, wohingegen die Aufwendungen für verkaufte Endgeräte leicht gestiegen sind.

Personalaufwand im Jahresvergleich leicht gesunken

Die Personalaufwendungen sind im ersten Halbjahr 2017 um 21 Mio. EUR oder 6,3 % auf 313 Mio. EUR gesunken. Bereinigt um die Restrukturierungsaufwendungen (1. Halbjahr 2017: 13 Mio. EUR; 1. Halbjahr 2016: 28 Mio. EUR) beträgt der Rückgang 5 Mio. EUR und reflektiert trotz steigender Mitarbeiterzahlen die erfolgreiche Umsetzung des Personalrestrukturierungsprogramms. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist sowohl auf die Internalisierung von bisher externen Mitarbeitern insbesondere im Bereich Customer Service als auch auf die geänderte Konzernstruktur zurückzuführen.

Sonstige Aufwendungen verringert

Im ersten Halbjahr 2017 betrugen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 1.315 Mio. EUR, (einschließlich Restrukturierungskosten in Höhe von 17 Mio. EUR; 1. Halbjahr 2016: 8 Mio. EUR), ein Minus von 7,2 % im Jahresvergleich. Die Einsparungen aus der Integration der E-Plus Gruppe wurden teilweise durch höhere kommerzielle Kosten zur Positionierung von O₂ im Premiumsegment, in einem kompetitiven Marktumfeld sowie durch Promotions anlässlich des Markengeburtstags von O₂ (>ZIELE UND STRATEGIEN) kompensiert.

Fortschritte in der Integration der E-Plus Gruppe spiegeln sich in positiver OIBDA-Entwicklung auf bereinigter Basis wider

Im ersten Halbjahr 2017 haben wir ein OIBDA vor Sondereffekten⁶ in Höhe von 873 Mio. EUR erzielt und somit einen Zuwachs von 19 Mio. EUR bzw. 2,2 % erreicht. Hierin spiegelt sich ein verringertes Kostenniveau infolge der Realisierung von Synergien, beispielsweise durch die fortlaufende Netzintegration und aus dem Personalrestrukturierungsprogramm, wider. Teilweise wurde dies durch die kommerziellen Kosten bei der Markenpositionierung der Premiummarke O₂ kompensiert. Die resultierende OIBDA-Marge vor Sondereffekten lag mit 24,6 % um 1,5 %-Punkte über dem Vorjahresniveau.

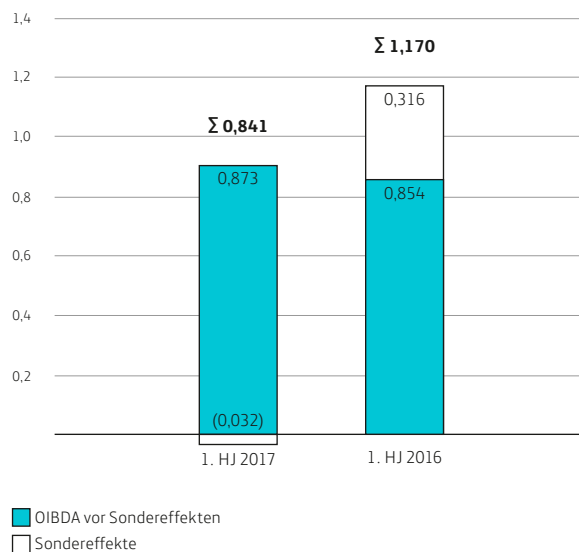
Die berücksichtigten Sondereffekte beinhalten Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR im Berichtszeitraum (erstes Halbjahr 2016: 37 Mio. EUR) und 2 Mio. EUR akquisitionsbezogene Beratungskosten, sowie einen Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius S.A. in Höhe von 352 Mio. EUR, der im ersten Halbjahr 2016 realisiert wurde.

Das OIBDA lag mit 841 Mio. EUR im Berichtszeitraum um 328 Mio. EUR bzw. 28,1 % unter dem Wert der Vergleichsperiode. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem

⁶ Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR.

im Vorjahr enthaltenen Sondereffekt aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten. Die entsprechende OIBDA-Marge liegt mit 23,8 % unter dem Niveau der Vergleichsperiode.

G 14 — OIBDA (in Mrd. EUR)



Abschreibungen gesunken

Mit 964 Mio. EUR sind die Abschreibungen im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr (erstes Halbjahr 2016: 1.069 Mio. EUR) um 105 Mio. EUR bzw. 9,8 % gesunken. Der Rückgang ist das Ergebnis der beschleunigten Abschreibungen von Softwareanlagen im Zusammenhang mit der IT-Integration sowie des Ablaufs verschiedener Frequenzlizenzen im Jahr 2016.

Betriebsergebnis rückläufig

Gegenüber dem Vorjahr ist das Betriebsergebnis um 223 auf -123 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: 100 Mio. EUR) zurückgegangen. Die Entwicklung resultiert insbesondere aus dem Sondereffekt durch den im ersten Halbjahr 2016 realisierten Nettoveräußerungsgewinn in Höhe von 352 Mio. EUR aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an die Telxius S.A. Gegenläufig wirken sich die gegenüber dem Vorjahr um 105 Mio. EUR gesunkenen Abschreibungen aus.

Finanzergebnis leicht verbessert aufgrund niedrigerer Zinsen

Das Finanzergebnis betrug im Berichtszeitraum -16 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: -18 Mio. EUR) und verbesserte sich im Wesentlichen durch eine Refinanzierung zu niedrigeren Zinssätzen.

Aus den oben genannten Effekten ergibt sich für den Sechsmonatszeitraum 2017 ein Periodenergebnis in Höhe von -139 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreswert von 83 Mio. EUR.

T 03 — Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 30. Juni			
	2017	2016	Veränderung	% Veränderung
Umsatzerlöse	3.542	3.691	(150)	(4,1)
Sonstige Erträge	59	436	(376)	(86,4)
Betriebliche Aufwendungen	(2.760)	(2.958)	198	(6,7)
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(1.132)	(1.206)	74	(6,2)
Personalaufwand	(313)	(333)	21	(6,3)
Sonstige Aufwendungen	(1.315)	(1.418)	103	(7,2)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	841	1.170	(328)	(28,1)
OIBDA-Marge	23,8%	31,7%		(7,9%-p.)
Abschreibungen	(964)	(1.069)	105	(9,8)
Betriebsergebnis	(123)	100	(223)	(222,2)
Finanzergebnis	(16)	(18)	1	(6,0)
Ergebnis vor Steuern	(139)	83	(222)	(268,0)
Ertragsteuern	0	0	0	146,6
Periodenergebnis	(139)	83	(222)	(267,9)

Finanzlage

Der Nettoverschuldungsgrad soll mittelfristig unter oder maximal bei 1,0x gehalten werden. / Die Nettofinanzschulden beliefen sich auf 1.575 Mio. EUR. / Der Nettoverschuldungsgrad betrug 0,9x. / Free Cashflow von 68 Mio. EUR lag unter dem Vorjahresniveau aufgrund von Sondereffekten im ersten Halbjahr 2016.

Finanzierungsanalyse

Nettofinanzschulden unter anderem bedingt durch Dividendenzahlung erhöht

Die Tabelle 5 zeigt die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden – d. h. den Saldo aus zinstragenden Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel und der zinstragenden finanziellen Vermögenswerte und Forderungen.

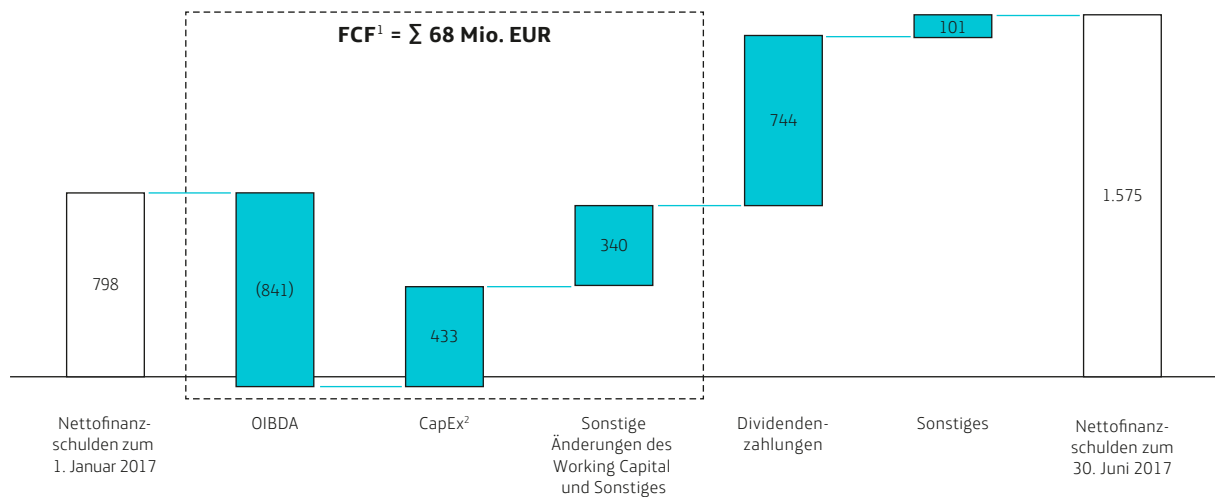
Die Nettofinanzschulden zum 30. Juni 2017 stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 777 Mio. EUR auf 1.575 Mio. EUR, woraus ein Nettoverschuldungsgrad⁷ in Höhe von 0,9x resultiert.

Der Anstieg der Nettofinanzschulden im ersten Halbjahr 2017 wurde maßgeblich durch die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2016 (744 Mio. EUR) sowie den Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen in Höhe von 68 Mio. EUR beeinflusst.

Die nachfolgende Grafik veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden im ersten Halbjahr 2017.

⁷ Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA vor Sondereffekten (30. Juni 2017: 1.824 Mio. EUR; 31. Dezember 2016: 1.828 Mio. EUR).

G 15 — Entwicklung der Nettofinanzschulden (in Mio. EUR)



¹ Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen.

² Exklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

T04 — Entwicklung der konsolidierten Nettofinanzschulden

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni	Zum 31. Dezember	Veränderung	% Veränderung
	2017	2016		
A Liquidität	673	613	60	9,8
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte ¹	175	251	(75)	(30,0)
C Kurzfristige Finanzschulden ²	29	31	(1)	(3,6)
D=C–A–B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(819)	(833)	14	(1,7)
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte ¹	62	89	(27)	(30,5)
F Langfristige Finanzschulden ²	2.456	1.721	735	42,7
G=F–E Langfristige Nettofinanzschulden	2.394	1.631	763	46,8
H=D+G Nettofinanzschulden ³	1.575	798	777	97,3

- 1 Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten noch nicht fällige Handset-Forderungen, die positive Wertentwicklung der Fair Value Hedges für festverzinsliche Finanzschulden sowie ausgegebene Darlehen an Dritte.
- 2 Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen, sonstige Darlehen, sowie Leasingsschulden.
- 3 Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Anmerkungen:

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

Die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 111 Mio. EUR sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.

Liquiditätsanalyse**T05 — Konzernkapitalflussrechnung**

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 30. Juni	
	2017	2016
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	613	533
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	718	605
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(650)	(8)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(8)	(854)
Nettozunahme/(-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	60	(257)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	673	276

Konzernkapitalflussrechnung

Nachfolgend wird die Entwicklung der Zahlungsflüsse der Telefónica Deutschland Group in den ersten sechs Monaten der Geschäftsjahre 2017 und 2016 analysiert.

Veränderung des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit über dem Vorjahresniveau

Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf 718 Mio. EUR und lag um 113 Mio. EUR bzw. 18,7 % über dem Vorjahreswert (erstes Halbjahr 2016: 605 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen bedingt durch die Veränderung des Working Capital, welche im Berichtszeitraum bei -107 Mio. EUR lag und sich im ersten Halbjahr 2016 auf -193 Mio. EUR belief.

Veränderung des Cashflow aus der Investitionstätigkeit getrieben durch gesunkene Mittelzuflüsse

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf -650 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: -8 Mio. EUR).

Die Mittelzuflüsse in Höhe von 14 Mio. EUR liegen um 577 Mio. EUR unter den Mittelzuflüssen des Vorjahres, die wesentlich durch die getätigte Veräußerung der passiven Infrastruktur der Sendemasten an die Telxius S.A. beeinflusst waren. Hieraus wurde im ersten Halbjahr 2016 ein Zahlungseingang in Höhe von 587 Mio. EUR verzeichnet.

Die Mittelabflüsse lagen mit 664 Mio. EUR um 64 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die mit 652 Mio. EUR um 55 Mio. EUR

gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Veränderung des Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit insbesondere durch geringere Darlehensrückzahlungen beeinflusst

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2017 auf -8 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: -854 Mio. EUR).

Die Mittelabflüsse reduzierten sich um 596 Mio. EUR auf 858 Mio. EUR und beinhalten die Rückzahlungen der Konsortialkreditlinie in Höhe von 100 Mio. EUR, Zahlungen für Finanzierungsleasing-Vereinbarungen von 15 Mio. EUR sowie die Zahlung der Dividende in Höhe von 744 Mio. EUR. Im Vergleich wurden im ersten Halbjahr 2016 500 Mio. EUR des Darlehens mit der Telfisa Global B.V. zurückgezahlt sowie eine Zahlung der Dividende in Höhe von 714 Mio. EUR geleistet. Weiterhin wurden im ersten Halbjahr 2016 119 Mio. EUR Verbindlichkeiten mit im Jahr 2015 verlängerten Zahlungsfristen zurückgezahlt.

Der Mittelzufluss aus der Aufnahme von verzinslichen Schulden erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 250 Mio. EUR auf 850 Mio. EUR und ist auf die Inanspruchnahme der Konsortialkreditlinie in Höhe von 650 Mio. EUR und des Finanzierungsvertrags mit der EIB in Höhe von 200 Mio. EUR zurückzuführen. Im Vergleich wurden im ersten Halbjahr 2016 600 Mio. EUR der Konsortialkreditlinie in Anspruch genommen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gestiegen

Aufgrund der oben beschriebenen Mittelzuflüsse/(-abflüsse) nahmen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber dem Stichtag des Vorjahres um 60 Mio. EUR zu und beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 673 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 613 Mio. EUR).

Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen unter dem Vorjahresniveau

Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen nahm um 530 Mio. EUR ab und lag zum 30. Juni 2017 bei 68 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: 599 Mio. EUR).

Diese Entwicklung ergab sich im Wesentlichen aus dem Zahlungseingang der Kaufpreisforderung aus der Veräußerung der passiven Infrastruktur der Sendemasten an die Telxius S.A. im ersten Halbjahr 2016 in Höhe von 587 Mio. EUR.

Die Veränderung des Working Capital verbesserte sich auf -326 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2017 gegenüber -360 Mio. EUR in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2016. Die Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg von Factoring-Transaktionen, der teilweise durch den Bestandsaufbau der Vorräte kompensiert wurde.

T 06 — Herleitung des Cashflow und OIBDA minus CapEx

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 30. Juni			
	2017	2016	Veränderung	% Veränderung
OIBDA	841	1.170	(328)	(28,1)
- CapEx ¹	(433)	(430)	(3)	0,7
= Operating Cashflow (OpCF)	409	740	(332)	(44,8)
+ Silent Factoring ²	304	194	110	56,5
+/- Sonstige Änderungen des Working Capital	(630)	(554)	(76)	13,6
Veränderung des Working Capital	(326)	(360)	34	(9,5)
+/- (Gewinne)/Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(1)	(353)	351	(99,7)
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	1	591	(590)	(99,8)
+ Nettozinszahlung	(15)	(19)	5	(24,1)
+ Ein-/Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	9	(1)	10	(1.455,1)
+ Erwerb von Unternehmen abzgl. übernommener Zahlungsmittel	(9)	–	(9)	–
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen³	68	599	(530)	(88,6)
- Zahlungen für Spektrum	–	(2)	2	(100,0)
- Dividendenzahlungen	(744)	(714)	(30)	4,2
= Free Cashflow nach Dividenden- und Spektrumszahlungen	(675)	(117)	(558)	476,5

1 Exklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

2 Kumulierter Effekt durch Silent Factoring in Höhe von 304 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2017 und 194 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2016.

3 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.

Vermögenslage

Bei der folgenden Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur werden die zum 30. Juni 2017 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Werten zum 31. Dezember 2016 verglichen.

Zum 30. Juni 2017 weist die Gruppe eine Bilanzsumme in Höhe von 14.756 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 15.301 Mio. EUR) aus. Dies entspricht einer Veränderung von -3,6 %.

Immaterielle Vermögenswerte vor allem durch Abschreibungen gesunken

Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 7.800 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 8.146 Mio. EUR). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr betrug 347 Mio. EUR bzw. 4,3 % und resultierte aus planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer in Höhe von 501 Mio. EUR in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2017. Gegenläufig wirkten sich die Zugänge zu den immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 155 Mio. EUR aus. Diese betrafen im Wesentlichen Investitionen in Software.

Aufgrund der aktiven Nutzung wurden im Berichtszeitraum 858 Mio. EUR, der in 2015 erworbenen Mobilfunkfrequenzen, von Anlagen in Bau/Anzahlungen auf immaterielle

Vermögenswerte in Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen und Lizenzen umgegliedert.

Sachanlagen vor allem durch Abschreibungen gesunken

Die Sachanlagen beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 4.042 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 4.217 Mio. EUR). Damit wurde gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 174 Mio. EUR bzw. 4,1 % ausgewiesen, welcher auf planmäßige Abschreibungen in Höhe von 463 Mio. EUR zurückzuführen ist.

Dem gegenüber stehen Zugänge in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2017 in Höhe von 291 Mio. EUR, die im Wesentlichen Investitionen in einen beschleunigten Netzausbau, unter anderem den weiteren verstärkten LTE-Ausbau, den Ausbau der IP-Technologien sowie den Ausbau der mobilen Datendienste mit noch schnelleren Downloadzeiten, betreffen.

Investitionen (CapEx⁸) unverändert

Die Investitionen (CapEx) beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf 434 Mio. EUR im Vergleich zu 430 Mio. EUR in der Vergleichsperiode 2016. Im Wesentlichen investierte die

8 Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingsverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

T 07 — Konzernbilanz

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017	Zum 31. Dezember 2016	Veränderung	% Veränderung
Geschäfts- oder Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte	7.800	8.146	(347)	(4,3)
Sachanlagen	4.042	4.217	(174)	(4,1)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.199	1.537	(338)	(22,0)
Latente Steueransprüche	427	427	–	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	73	85	(12)	(14,5)
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	412	191	221	115,7
Vorräte	131	85	46	53,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	673	613	60	9,8
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	14.756	15.301	(545)	(3,6)
Verzinsliche Schulden	2.492	1.758	734	41,8
Rückstellungen	684	750	(66)	(8,8)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.127	2.303	(176)	(7,7)
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	58	79	(22)	(27,3)
Rechnungsabgrenzungsposten	852	1.002	(150)	(15,0)
Latente Steuerschulden	1	–	1	–
Eigenkapital	8.542	9.408	(866)	(9,2)

Telefónica Deutschland Group weiterhin in die Integration des Netzwerks sowie in den Ausbau des LTE-Netzes.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gesunken

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 1.199 Mio. EUR und liegen damit unter dem Vorjahreswert (31. Dezember 2016: 1.537 Mio. EUR). Der Rückgang um 338 Mio. EUR bzw. 22,0 % ist im Wesentlichen auf die getätigten Factoring-Transaktionen zurückzuführen.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte gesunken

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 73 Mio. EUR lagen zum 30. Juni 2017 um 12 Mio. EUR bzw. 14,5 % unter dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2016: 85 Mio. EUR) und reflektierten im Wesentlichen die reduzierte Sicherheitsleistung für Silent Factoring.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte durch geleistete Vorauszahlungen gestiegen

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 412 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 191 Mio. EUR). Der Anstieg in Höhe von 221 Mio. EUR bzw. 115,7 % resultierte hauptsächlich aus geleisteten Vorauszahlungen für Mieten von Antennenstandorten und Leitungen.

Vorräte von mobilen Endgeräten gestiegen

Die Vorräte betrugen zum 30. Juni 2017 131 Mio. EUR und stiegen damit um 46 Mio. EUR bzw. 53,9 % an (31. Dezember 2016: 85 Mio. EUR). Grund hierfür war der Bestandsaufbau für Vertriebsaktivitäten von neu auf dem Markt erschienenen Endgeräten.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gestiegen

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrugen zum 30. Juni 2017 insgesamt 673 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 613 Mio. EUR). Der Anstieg um 60 Mio. EUR bzw. 9,8 % ist auf mehrere Effekte zurückzuführen (-> FINANZLAGE).

Verzinsliche Schulden gegenüber Vorjahr gestiegen

Im Vergleich zum 31. Dezember 2016 sind die verzinslichen Schulden von 1.758 Mio. EUR um 734 Mio. EUR bzw. 41,8 % auf 2.492 Mio. EUR zum 30. Juni 2017 gestiegen. Dieser Anstieg resultierte insbesondere aus der zusätzlichen Inanspruchnahme der Konsortialkreditlinie in Höhe von 550 Mio. EUR und dem Finanzierungsvertrag mit der EIB in Höhe von 200 Mio. EUR. Gegenläufig wirkten sich die gesunkenen Verpflichtungen aus dem Finanzierungsleasing aus.

Rückstellungen im Vorjahresvergleich gesunken

Die Rückstellungen sind gegenüber dem 31. Dezember 2016 um 66 Mio. EUR bzw. 8,8 % auf 684 Mio. EUR gesunken. Die Veränderung ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Restrukturierungsverpflichtungen um 50 Mio. EUR durch Verbrauch zurückzuführen. Darüber hinaus haben sich die Pensionsrückstellungen um 10 Mio. EUR aufgrund der Anpassung des zugrunde gelegten Rechnungszinses für die Abzinsung der Verpflichtung verringert. Ferner verringerten sich die Rückbau- bzw. Stilllegungsverpflichtungen um 8 Mio. EUR, im Wesentlichen durch Verbrauch.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten gesunken

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf 2.127 Mio. EUR. Gegenüber dem 31. Dezember 2016 (2.303 Mio. EUR) ergab sich ein Rückgang von 176 Mio. EUR oder 7,7 %, was insbesondere auf geringere Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (-219 Mio. EUR) zurückzuführen ist. Teilweise wurde dies durch einen Anstieg bei den abzugrenzenden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen kompensiert.

Rechnungsabgrenzungsposten gesunken

Der Rechnungsabgrenzungsposten ist im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 150 Mio. EUR oder 15,0 % gesunken und belief sich zum 30. Juni 2017 auf 852 Mio. EUR. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus dem Verbrauch der zum Jahresende getätigten Voucherverkäufe. Ebenso wirkten sich erbrachte Leistungen im Rahmen des Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator (MBA MVNO) Vertrags aus.

Eigenkapital unter dem Vorjahresniveau

Das Eigenkapital ist im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um 866 Mio. EUR bzw. 9,2 % auf 8.542 Mio. EUR gesunken. Die Eigenkapitalveränderung ist hauptsächlich auf die am 12. Mai 2017 vollzogene Dividendenzahlung in Höhe von 744 Mio. EUR sowie auf das Periodenergebnis in Höhe von -139 Mio. EUR und auf die im Eigenkapital erfassten Effekte im Zusammenhang mit der Neubewertung von Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses in Höhe von -15 Mio. EUR zurückzuführen.

Risiko- und Chancenmanagement_

Im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 haben wir bestimmte Risiken dargestellt, die erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation haben könnten. Ferner beschreiben wir dort unsere wesentlichsten Chancen sowie die Ausgestaltung unseres Risikomanagementsystems.

Im Berichtszeitraum haben wir keine weiteren bedeutsamen Risiken und Chancen identifiziert, die über die im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 dargestellten hinausgehen.

Bei folgenden Risiken haben sich jedoch Änderungen hinsichtlich der Bewertung bzw. der Eintrittswahrscheinlichkeit gegenüber dem Geschäftsjahr 2016 ergeben.

Terminierungsentgelte Mobilfunk und Festnetz

Die Terminierungsentgelte im Mobilfunk und Festnetz sind in den vergangenen Jahren stark gesunken. Im Vergleich zu den Vorjahren werden die kommenden Absenkungen geringer ausfallen, sodass dies nun zu einem geringeren Rückgang der Umsatzerlöse als bisher führt. Somit sehen wir insgesamt ein niedrigeres potenzielles Schadenvolumen und stufen das Risiko nicht mehr als moderat, sondern als gering ein.

Geänderte regulatorische Anforderungen zur Erhebung und Validierung von Kundendaten

Bisher hatte der Gesetzentwurf des § 111 TKG noch einen Interpretationsspielraum gelassen, der sich nun konkretisiert. Die dadurch verursachte Änderung unserer Geschäftsprozesse und deren Akzeptanz durch unsere Kunden könnte Auswirkungen auf das Prepaid-Neukundengeschäft haben. Deshalb gehen wir bei gleichbleibend niedriger potenzieller Schadenshöhe von einer höheren Eintrittswahrscheinlichkeit aus und stufen das Risiko nicht mehr als moderat, sondern als bedeutend ein.

Regulatorische Vorgaben im Zusammenhang mit dem Erwerb der E-Plus Gruppe

Mit der Laufzeit des Projekts zur Erfüllung der Auflagen und zur Sicherstellung der strikten Einhaltung der geschlossenen Verträge und damit zur Vermeidung erheblicher möglicher Strafzahlungen haben wir jetzt festgestellt, dass wir alle für uns möglichen Maßnahmen ergreifen, um etwaige Strafzahlungen gering zu halten. Somit sehen wir ein geringeres potenzielles Schadenvolumen und stufen das Risiko jetzt nicht mehr als bedeutend, sondern als moderat ein.

Steuern

Aufgrund durchgeführter Steuerprüfungen und der Erfahrung aus der Mitwirkung in Arbeitskreisen und Expertenrunden können wir von einer niedrigeren Eintrittswahrscheinlichkeit für dieses Risiko ausgehen. Das Risiko wird von uns daher nicht mehr als bedeutend, sondern als moderat eingestuft.

Weitere Risiken und Chancen, die uns derzeit nicht bekannt sind oder die wir gegenwärtig als unwesentlich einschätzen, könnten ebenfalls unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen. Wir erwarten keinen Eintritt von Risiken, die eigenständig oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten.

Prognosebericht_

Fortsetzung des Wirtschaftswachstums in Deutschland erwartet./Die Telekommunikationsbranche als Wegbereiter des digitalen Wandels./Bestätigung des Finanzausblicks für 2017.

Wirtschaftlicher Ausblick

Für das Jahr 2017 prognostizieren die Wirtschaftsinstitute in ihrem Frühjahrgutachten ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,5 % (kalenderbereinigt 1,8 %). Laut Angaben der Wirtschaftsinstitute wird der private und öffentliche Konsum auch 2017 die wesentliche Stütze der deutschen Konjunktur sein. Grundlage hierfür sind vor allem die steigende Kaufkraft der Haushalte und eine weiterhin positive Entwicklung am Arbeitsmarkt. Es wird erwartet, dass die Anzahl der Erwerbstätigen von 43,5 Mio. Ende 2016 auf 44,1 Mio. Ende 2017 steigen wird.

Ein Risiko für die Konsumkonjunktur und damit auch für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland bleibt nach wie vor eine etwaige Eskalation in den internationalen Krisenherden. Außerdem bleibt abzuwarten, wie sich der geplante Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (Brexit) auf die europäische und vor allem die deutsche Wirtschaft auswirken wird.

Für den Euroraum wird ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,8 % im Jahr 2017 vorausgesagt.

Quelle: GfK Konsumklima, Focus Economics, Bundesbank, BMWI

T 08 — BIP-Wachstum 2015–2017

Deutschland und Euroraum (kalenderbereinigt)

In %	2015	2016	2017
Deutschland	1,7	1,8	1,8
Euroraum	1,5	1,7	1,8

Markterwartungen

Ein wesentlicher Trend, der die zukünftige Gesellschaft und Wirtschaft prägt, ist die zunehmende Digitalisierung und die damit einhergehende Vernetzung von Menschen und Maschinen./Digitale Technologien wie das Internet der Dinge (IoT), Intelligente Datenanalyse (ADA) oder Cloud Computing durchdringen zunehmend alle Bereiche von Gesellschaft und Wirtschaft./Dieser digitale Transformationsprozess verändert alle Bereiche des Lebens grundlegend und wird dies auch in Zukunft tun./Getrieben wird dieser Trend durch die stetig zunehmende Verbreitung des mobilen Internets und einer „Always-on“ Mentalität.

Neben der Vernetzung von Menschen bietet die intelligente Vernetzung von Dingen über das Internet (IoT) zahlreiche Anwendungs- und Wachstumsmöglichkeiten wie Industrie 4.0, Connected Car, Smart Health, Smart Energy und Smart Cities. Ein weiterer Trend ist die Datenanalyse, die neben neuen Erkenntnissen auch neue Geschäftsmodelle ermöglicht.

Smartphones und Tablets werden zum Wegbereiter des digitalen Wandels hin zu einem umfassenden „Digital Lifestyle“ in Deutschland. Gleichzeitig erhöht die steigende Verbreitung von datenbasierten Kommunikationsdiensten, den sogenannten Over-the-top-Anwendungen (OTT) wie z. B. WhatsApp, Skype, Facebook, Apple Facetime oder auch Musik- und Videostreaming-Anbieter, die Datennutzung.

Dies führt alles zu einem weiteren Anstieg des übertragenen Datenvolumens. Somit wird für Mobilfunkanbieter die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiterhin stark im Fokus stehen. Analysten erwarten, dass sowohl 2017 als auch 2018 der Umsatz mit Daten um jeweils 13 % steigen wird.

Gleichzeitig wird sich durch weiteren Preisdruck sowie ein geändertes Kundenverhalten der Negativtrend im „klassischen Telekommunikationsgeschäft“ bei mobiler Sprache und SMS fortsetzen.

Quelle: Ovum, Analysys Mason, Bitkom, BMWI

Ausblick 2017

Zum heutigen Zeitpunkt liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im Konzernlagebericht 2016 (**-GESCHÄFTSBERICHT 2016, PROGNOSEBERICHT**) veröffentlichten Prognosen wesentlich verändert haben. Der Finanzausblick für das Jahr 2017 wird

bestätigt, einschließlich der Opex- und Umsatzsynergien von ca. 160 Mio. EUR sowie weiteren rund 80 Mio. EUR an Capex-Synergien.

Die nachfolgende Tabelle zeigt eine Zusammenfassung des Finanzausblicks für 2017:

T 09 — Zusammenfassung des Finanzausblicks für 2017

	Referenzwert 2016 (in Millionen EUR)	Ausblick 2017 (Entwicklung ggü. Vorjahr)	H1/2017 (Entwicklung ggü. Vorjahr)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR) bereinigt ¹	5.437	Leicht negativ bis unverändert im Jahresvergleich	-0,5 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) und vor Sondereffekten ² , bereinigt ³	1.793	Unverändert bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum im Jahresvergleich	+3,6 %
CapEx ⁴	1.102	ca. 1 Mrd. EUR	434 Mio. EUR

- Die Auswirkungen der regulatorischen Veränderungen in Form der Terminierungsentgelteffekte und des Gleitpfads der europäischen Roaming-Verordnung sind in der Prognose der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen nicht enthalten. Insgesamt wird sich dieser Effekt in 2017 im Jahresvergleich mit ca. 3–4 % negativ auf die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auswirken.
- Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2017 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 30 Mio. EUR und akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2016 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 37 Mio. EUR sowie den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Verkauf der passiven Infrastruktur von Mobilfunksendemasten an Telxius in Höhe von 352 Mio. EUR. Für 2017: Sondereffekte wie Restrukturierungskosten sind in unserer OIBDA-Prognose für 2017 nicht enthalten.
- „Bereinigt“ spiegelt den für das Jahr 2016 berechneten Vergleichswert wider, 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.
- Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

München, 11. August 2017

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand

Markus Haas

Markus Rolle

Valentina Daiber

Guido Eidmann

Nicole Gerhardt

Alfons Lösing

Cayetano Carbajo Martín

Wolfgang Metze

Verkürzter Konzern-
zwischenabschluss_
für den Zeitraum
vom 1. Januar bis
30. Juni 2017

Konzernbilanz_

Aktiva (In Millionen EUR)	Anhang	Zum 30. Juni 2017	Zum 31. Dezember 2016
A) Langfristige Vermögenswerte		12.525	13.055
Geschäfts- oder Firmenwerte		1.939	1.932
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	[5a]	5.861	6.215
Sachanlagen	[5b]	4.042	4.217
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[5c]	52	77
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		53	60
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[5d]	152	128
Latente Steueransprüche		427	427
B) Kurzfristige Vermögenswerte		2.231	2.246
Vorräte		131	85
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[5c]	1.147	1.460
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		20	25
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[5d]	259	63
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		673	613
Bilanzsumme (A+B)		14.756	15.301

Passiva (In Millionen EUR)	Anhang	Zum 30. Juni 2017	Zum 31. Dezember 2016
A) Eigenkapital		8.542	9.408
Gezeichnetes Kapital		2.975	2.975
Kapitalrücklagen		4.800	4.800
Gewinnrücklagen		768	1.634
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		8.542	9.408
B) Langfristige Schulden		3.332	2.637
Verzinsliche Schulden	[5e]	2.456	1.721
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[5f]	17	17
Rückstellungen	[5g]	562	561
Rechnungsabgrenzungsposten	[5f]	296	338
Latente Steuerschulden		1	–
C) Kurzfristige Schulden		2.881	3.256
Verzinsliche Schulden	[5e]	36	37
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[5f]	2.109	2.286
Rückstellungen	[5g]	122	190
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		58	79
Rechnungsabgrenzungsposten	[5f]	556	664
Bilanzsumme (A+B+C)		14.756	15.301

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	Anhang	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
		2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse	[6a]	1.771	1.834	3.542	3.691
Sonstige Erträge	[6b]	32	405	59	436
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(547)	(578)	(1.132)	(1.206)
Personalaufwand		(157)	(160)	(313)	(333)
Sonstige Aufwendungen		(646)	(710)	(1.315)	(1.418)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		452	791	841	1.170
Abschreibungen	[6c]	(483)	(529)	(964)	(1.069)
Betriebsergebnis		(31)	262	(123)	100
Finanzerträge		1	2	2	4
Währungsgewinne		0	(0)	1	0
Finanzaufwendungen		(10)	(11)	(19)	(21)
Währungsverluste		0	0	(0)	(0)
Finanzergebnis		(9)	(9)	(16)	(18)
Ergebnis vor Steuern		(40)	252	(139)	83
Ertragsteuern		0	(0)	0	0
Periodenergebnis		(40)	252	(139)	83
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Periodenergebnis		(40)	252	(139)	83
Periodenergebnis		(40)	252	(139)	83
Ergebnis je Aktie					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,01)	0,08	(0,05)	0,03
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,01)	0,08	(0,05)	0,03

Konzerngesamtergebnis- rechnung_

(In Millionen EUR)	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
	2017	2016	2017	2016
Periodenergebnis	(40)	252	(139)	83
Sonstiges Ergebnis				
Posten, die nicht in den Gewinn/(Verlust) umgegliedert werden	5	(24)	15	(59)
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	5	(24)	15	(59)
Sonstiges Ergebnis	5	(24)	15	(59)
Gesamtergebnis	(35)	229	(124)	24
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Gesamtergebnis	(35)	229	(124)	24
Gesamtergebnis	(35)	229	(124)	24

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung_

(In Millionen EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Gesamtes den Eigentümern der Mutter- gesellschaft zuzuord- nendes Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2016	2.975	4.800	2.546	10.321	10.321
Periodenergebnis	–	–	83	83	83
Sonstiges Ergebnis	–	–	(59)	(59)	(59)
Gesamtergebnis	–	–	24	24	24
Dividende	–	–	(714)	(714)	(714)
Sonstige Veränderungen ¹	–	–	2	2	2
Stand 30. Juni 2016	2.975	4.800	1.859	9.633	9.633
Stand 1. Januar 2017	2.975	4.800	1.634	9.408	9.408
Periodenergebnis	–	–	(139)	(139)	(139)
Sonstiges Ergebnis	–	–	15	15	15
Gesamtergebnis	–	–	(124)	(124)	(124)
Dividende	–	–	(744)	(744)	(744)
Sonstige Veränderungen ¹	–	–	1	1	1
Stand 30. Juni 2017	2.975	4.800	768	8.542	8.542

1 Anteilbasierte Vergütungen im Sinne des IFRS 2. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 (Anhang Nr. 15 Anteilbasierte Vergütungen) verwiesen.

Konzernkapitalflussrechnung_

(In Millionen EUR)	Anhang	1. Januar bis 30. Juni	
		2017	2016
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit			
Periodenergebnis		(139)	83
Überleitung vom Periodenergebnis			
Finanzergebnis		16	18
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten		(1)	(353)
Ertragsteuerergebnis		(0)	(0)
Abschreibungen	[6c]	964	1.069
Veränderung des Working Capital und Sonstige			
Sonstige langfristige Vermögenswerte	[5a], [5b], [5c]	2	61
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	[5a], [5b], [5c]	71	(166)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	[5d], [5e], [5f]	(25)	(42)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	[5d], [5e], [5f]	(155)	(46)
Sonstige			
Erhaltene Zinsen		5	6
Gezahlte Zinsen		(20)	(25)
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		718	605
Cashflow aus der Investitionstätigkeit			
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1	591
Auszahlungen für Investitionen im Rahmen von Mobilfunk-Frequenzauktionen		–	(2)
Auszahlungen aus Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	[5a]	(652)	(597)
Erwerb von Unternehmen abzgl. übernommener Zahlungsmittel		(9)	–
Einzahlungen für finanzielle Vermögenswerte		12	–
Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte		(3)	(1)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		(650)	(8)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus der Aufnahme für verzinsliche Schulden	[5d]	850	600
Auszahlungen aus der Tilgung von verzinslichen Schulden ¹	[5d]	(115)	(740)
Dividendenzahlungen		(744)	(714)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		(8)	(854)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		60	(257)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums		613	533
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums		673	276

1 Auszahlungen aus der Tilgung von verzinslichen Schulden enthalten Zahlungen im Rahmen von Finanzierungsleasing-Vereinbarungen von 15 Mio. EUR für die sechs Monate zum 30. Juni 2017 und 121 Mio. EUR für die sechs Monate zum 30. Juni 2016.

Verkürzter
Konzernanhang_
für den Zeitraum
vom 1. Januar bis
zum 30. Juni 2017

1.

Berichtendes Unternehmen

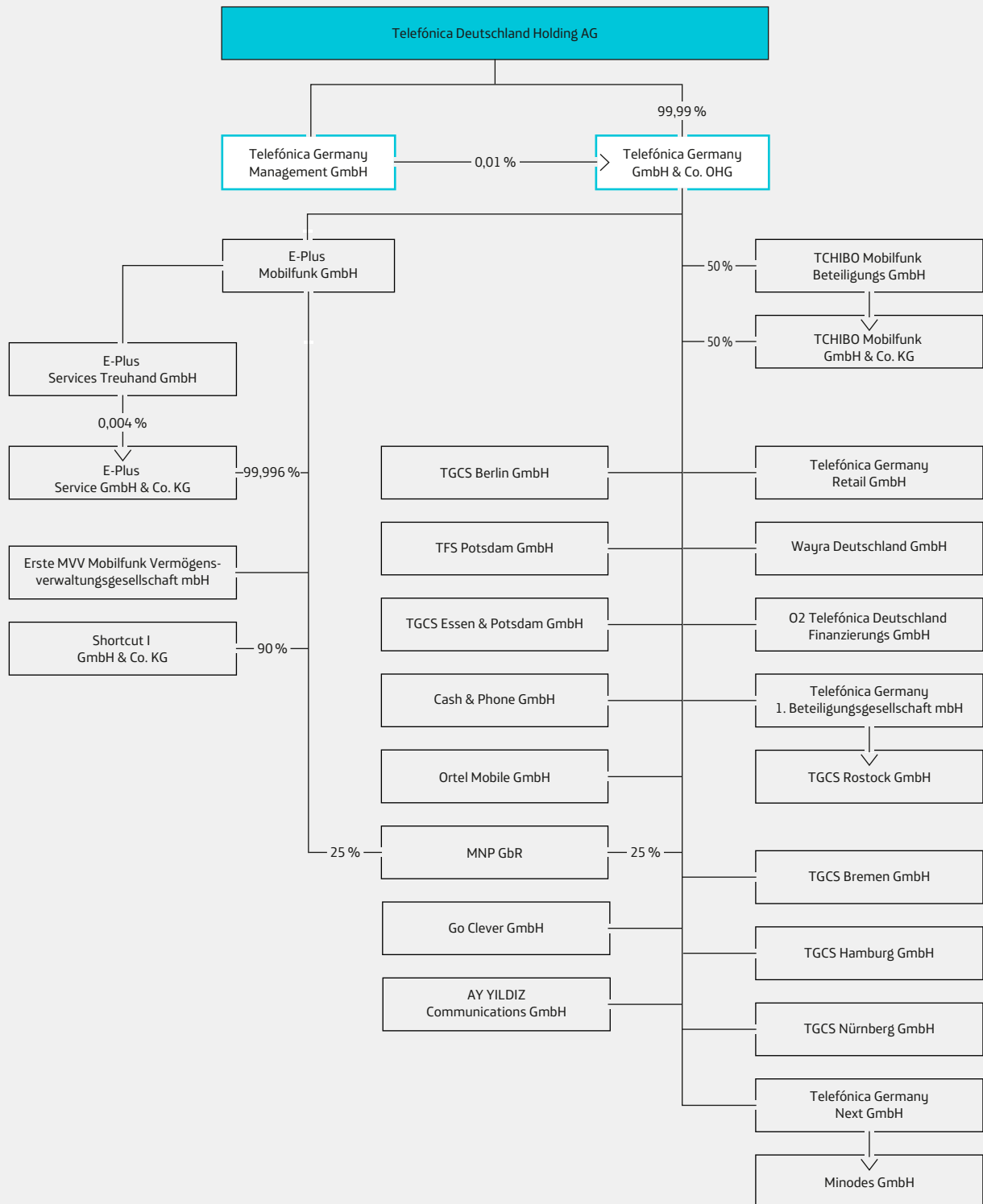
Der verkürzte Konzernzwischenabschluss (nachfolgend „Konzernzwischenabschluss“) der Telefónica Deutschland Holding AG wurde für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2017 aufgestellt und umfasst die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Telefónica Deutschland“) und ihre Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam die „Telefónica Deutschland Group“ oder „Gruppe“).

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

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9.

Zum 30. Juni 2017 befinden sich 21,3 % der Aktien im Freefloat. 69,2 % werden von der Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (Telefónica Germany Holdings Limited), gehalten, einer indirekten 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.). Die restlichen 9,5 % werden von der Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande (KPN), gehalten.

Zum 30. Juni 2017 waren die im Konzernzwischenabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachfolgenden Organigramm organisiert:



Sofern nicht anders vermerkt, betragen die Beteiligungsquoten 100 %.

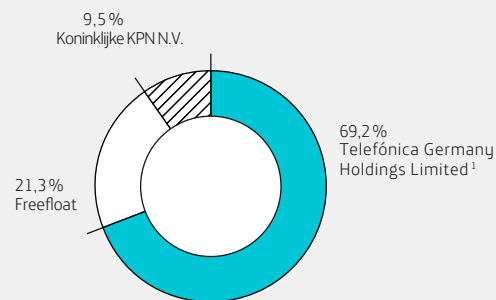
Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2017 übernahm die Telefónica Germany Next GmbH die Minodes GmbH.

2.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums

Aktionärsstruktur

Unsere mittelbare Hauptaktionärin, die Telefónica, S.A., hat am 13. März 2017 bekannt gegeben, dass sie mit der Koninklijke KPN N.V. („KPN“) eine Vereinbarung über einen Aktientausch geschlossen hat, wonach die KPN Anteile an der Telefónica, S.A. gegen 6 % der von KPN bis dahin gehaltenen Anteile an der Telefónica Deutschland tauscht. Nach Umsetzung der Vereinbarung und Stand der erhaltenen Stimmrechtsmitteilungen stellt sich die Aktionärsstruktur der Telefónica zum 30. Juni 2017 wie folgt dar:



¹ Telefónica Germany Holdings Limited ist eine indirekte 100-prozentige Tochtergesellschaft von Telefónica, S.A.

Hauptversammlung und Dividende

Am 9. Mai 2017 fand die ordentliche Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2016 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland sowie der Wiederwahl aller zu Beginn der Hauptversammlung amtierenden Mitglieder der Anteilseignerseite im Aufsichtsrat wurde unter anderem eine Dividende von 0,25 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 743.638.748,25 EUR, beschlossen. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2016 wurde am 12. Mai 2017 an die Aktionäre gezahlt.

3.

Grundlage der Erstellung

Der Konzernzwischenabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde in Übereinstimmung mit den für die Zwischenberichterstattung anzuwendenden IFRS, wie sie vom IASB veröffentlicht wurden und in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Dementsprechend enthält der 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 2016 (siehe Anhang Nr. 3 Grundlage der Erstellung) gelesen werden.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2017 ist ungeprüft.

Funktionale Währung und Berichtswährung

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung der Telefónica Deutschland Group und ihrer Tochtergesellschaften, aufgestellt.

Sofern nichts anderes angegeben ist, werden die Zahlen in diesem Konzernzwischenabschluss in Millionen Euro (Mio. EUR) und nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet dargestellt. Additionen der Zahlenangaben können daher zu anderen als den ebenfalls in den Tabellen dargestellten Summen führen.

Sonstiges

Die Erstellung des 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.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 (siehe Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen.

Vergleichsinformationen

Die im vorliegenden Konzernzwischenabschluss dargestellte Konzernbilanz bezieht sich auf Informationen zum 30. Juni 2017, die mit Informationen zum 31. Dezember 2016 verglichen werden.

Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzerngesamtergebnisrechnung beziehen sich auf die am 30. Juni 2017 bzw. 30. Juni 2016 abgeschlossenen Sechs- und Dreimonatszeiträume. Die Konzernkapitalflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung vergleichen die abgeschlossenen Sechsmonatszeiträume 2017 und 2016.

Saisonale Geschäftstätigkeit

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

4.**Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Die bei der Erstellung des Zwischenabschlusses der Telefónica Deutschland Group durch das Management vorgenommenen wesentlichen Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen unterscheiden sich hinsichtlich potenzieller Schätzunsicherheiten im Grundsatz nicht von den Annahmen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 (siehe Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze).

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

Standards, Interpretationen und Änderungen		Verpflichtende Anwendungen für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem
Änderungen an IAS 12	Ansatz aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste	1. Januar 2017 ¹
Änderungen an IAS 7	Angabeninitiative	1. Januar 2017 ¹
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2014–2016	Änderungen an IFRS 12	1. Januar 2017 ¹
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2014–2016	Änderungen an IFRS 1 und IAS 28	1. Januar 2018 ¹
Änderungen an IAS 40	Übertragungen von als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	1. Januar 2018 ¹
IFRIC Interpretation 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	1. Januar 2018 ¹
Änderungen an IFRS 2	Klassifizierung und Bewertung anteilsbasierter Transaktionen	1. Januar 2018 ¹
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	1. Januar 2018
Klarstellungen zu IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	1. Januar 2018 ¹
IFRS 9	Finanzinstrumente	1. Januar 2018
Änderung an IFRS 4	Anwendung von IFRS 9 – Finanzinstrumente gemeinsam mit IFRS 4 – Versicherungsverträge	1. Januar 2018 ¹
IFRS 16	Leasing	1. Januar 2019 ¹
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	1. Januar 2019 ¹
IFRS 17	Versicherungsverträge	1. Januar 2021 ¹
Änderungen an IFRS 10 und IAS 28	Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	²

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

2 Gemäß IASB-Beschluss vom 17. Dezember 2015 Erstanwendung auf unbestimmte Zeit verschoben.

Wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 (siehe Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) bereits ausgeführt hat die Einführung des IFRS 15 eine signifikante Relevanz für die Gruppe. Entgegen dem ursprünglichen Plan hat sich die Gruppe im Laufe des Projekts aufgrund der Komplexität gegen die Anwendung der vollständig retrospektiven Methode entschieden. Infolgedessen wird zum 1. Januar 2018 eine kumulative Anpassung der IFRS 15 Effekte im Eigenkapital vorgenommen.

Die darüber hinaus im Geschäftsjahr 2017 veröffentlichten Standards bzw. Änderungen an Standards, welche allesamt noch nicht durch die EU freigegeben wurden, sind für die Gruppe nicht relevant oder werden derzeit noch analysiert. Es handelt sich hierbei um IFRS 17 – Versicherungsverträge sowie IFRIC 23 – Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung.

5.

Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz

Zur Erläuterung der Veränderung nachfolgender Positionen wird auf die Vermögenslage im Lagebericht verwiesen.

a) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Dienstleistungs-konzessions-vereinbarungen und Lizenzen	Kundenstämme	Software	Markennamen	Sonstige	Anlagen im Bau/Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	Sonstige immaterielle Vermögenswerte
Buchwerte							
Zum 31. Dezember 2016	2.249	2.213	466	62	19	1.206	6.215
Zum 30. Juni 2017	2.901	2.051	487	53	15	354	5.861

b) Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	Anlagen im Bau	Sachanlagen Vermögenswerte
Buchwerte					
Zum 31. Dezember 2016	174	3.841	87	114	4.217
Zum 30. Juni 2017	149	3.690	83	121	4.042

c) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten der Konzernbilanz wird wie folgt aufgeschlüsselt:

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017		Zum 31. Dezember 2016	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	58	1.254	84	1.591
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	–	54	–	42
Sonstige Forderungen	–	12	–	19
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(6)	(173)	(7)	(192)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	52	1.147	77	1.460

d) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Dieser Posten der Konzernbilanz setzt sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017		Zum 31. Dezember 2016	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Vorauszahlungen	152	256	128	61
Vorauszahlungen gegenüber verbundenen Unternehmen	–	3	–	1
Sonstige Steuerforderungen für indirekte Steuern	–	1	–	1
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	152	259	128	63

Die nicht finanziellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mieten von Antennenstandorten.

e) Verzinssliche Schulden

Dieser Posten der Konzernbilanz wird wie folgt aufgeschlüsselt:

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017		Zum 31. Dezember 2016	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Anleihen	1.105	11	1.107	12
Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen	299	1	299	4
Darlehensverbindlichkeiten	1.048	1	298	0
Finanzierungsleasing	3	16	17	15
Einlage- und Abfindungsverpflichtungen	–	6	–	6
Verzinssliche Schulden	2.456	36	1.721	37

Darlehensverbindlichkeiten

Am 22. März 2016 wurde eine revolvingende Konsortialkreditlinie (RCF) in Höhe von 750 Mio. EUR unterschrieben. Die Laufzeit dieser Konsortialkreditlinie wurde erstmalig im Februar 2017 um ein Jahr bis März 2022 verlängert. Somit kann die Konsortialkreditlinie maximal noch um ein weiteres Jahr verlängert werden. Zum 30. Juni 2017 beträgt die Höhe der Inanspruchnahme der revolvingenden Kreditfazilität 600 Mio. EUR. Die Verzinsung des RCF erfolgt variabel zu Euribor-Geldmarktkonditionen zuzüglich einer vereinbarten Marge.

Am 13. Juni 2016 wurde ein Finanzierungsvertrag mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) in Höhe von 450 Mio. EUR unterschrieben. Zum 30. Juni 2017 war dieser in Höhe von 450 Mio. EUR mit fixer Verzinsung in Form von zwei Tranchen in Anspruch genommen. Die durch die EIB bereitgestellten Finanzierungsmittel haben eine Laufzeit bis Dezember 2024 bzw. Mai 2025 und werden ab Dezember 2019 bzw. Mai 2020 in gleich hohen Raten zurückgezahlt. Der Referenzzinssatz der fixen Tranchen bestimmt sich nach den Grundsätzen, die jeweils durch die Organe der EIB für gleichartige Darlehen festgelegt werden.

f) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie Rechnungsabgrenzungsposten

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

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017		Zum 31. Dezember 2016	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	748	–	897
Abzugrenzende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	861	15	783
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	–	314	–	425
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16	1.923	15	2.105
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	2	73	2	81
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	–	42	–	41
Sonstige Verbindlichkeiten	–	72	–	58
Sonstige Verbindlichkeiten	2	187	2	181
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	17	2.109	17	2.286
Rechnungsabgrenzungsposten	296	556	338	664

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten umfassen unter anderem die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 111 Mio. EUR.

Die abzugrenzenden Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für Waren und Dienstleistungen sowie für das Anlagevermögen.

Die sonstigen, nicht handelsbezogenen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten gegenüber Personal.

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen kreditorische Debitoren.

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Guthaben sowie sonstige erhaltene Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug. Darüber hinaus ist die im Zuge des Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator (MBA MVNO) Vertrags erhaltene Zahlung von Drillisch enthalten.

Die sonstigen erhaltenen Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug sowie die erhaltene Zahlung von Drillisch werden gemäß der erwarteten Inanspruchnahme in die jeweilige Fristigkeit aufgeteilt. Erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Guthaben sind ausschließlich als kurzfristig eingestuft.

g) Rückstellungen

Die Rückstellungen werden mit folgenden Beträgen angesetzt:

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2017		Zum 31. Dezember 2016	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Pensionsverpflichtungen	96	–	106	–
Restrukturierung	40	58	20	127
Rückbau	394	56	400	57
Sonstige Rückstellungen	33	8	35	5
Rückstellungen	562	122	561	190

6.**Ausgewählte Erläuterungen zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung**

Zur Erläuterung der Veränderung nachfolgender Positionen wird auf die Ertragslage im Lagebericht verwiesen.

a) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
	2017	2016	2017	2016
Erbringung von Dienstleistungen	1.535	1.603	3.051	3.192
Übrige Umsatzerlöse	235	231	491	499
Umsatzerlöse	1.771	1.834	3.542	3.691

Die Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sowie Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL. Die übrigen Umsatzerlöse beinhalten Erlöse aus dem Verkauf von 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:

(In Millionen EUR)	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
	2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	1.548	1.584	3.092	3.187
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.318	1.358	2.610	2.694
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	229	226	482	493
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	217	245	440	498
Sonstige Umsatzerlöse	6	5	9	6
Umsatzerlöse	1.771	1.834	3.542	3.691

b) Sonstige Erträge

Für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres der Telefónica Deutschland Group betragen die sonstigen Erträge 59 Mio. EUR (erstes Halbjahr 2016: 436 Mio. EUR).

c) Abschreibungen

Die Abschreibungen setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
	2017	2016	2017	2016
Abschreibungen auf Sachanlagen	232	232	463	467
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte	251	297	501	602
Abschreibungen	483	529	964	1.069

7.**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 30. Juni 2017 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 2016 (siehe Anhang Nr. 10 Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten) verwiesen.

Zudem wird in den Tabellen die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen 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 30. Juni 2017										
Finanzielle Vermögenswerte										
Bewertungshierarchie										
(In Millionen EUR)	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Vermö- genswerte	Zur Ver- äußerung verfügbare finanzielle Vermö- genswerte	Bis zur End- fälligkeit gehaltene Finanz- investi- tionen	Kredite und Forderun- gen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifi- kante sonstige beobacht- bare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifi- kante nicht beobacht- bare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizule- gender Zeitwert	Nicht im Anwen- dungs- bereich des IFRS 7
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5c)	–	–	–	52	–	–	–	52	52	–
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	10	23	–	11	–	10	23	43	43	10
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5c)	–	–	–	1.145	–	–	–	1.145	1.145	1
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	2	–	–	18	–	2	–	20	20	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	–	–	–	673	–	–	–	673	673	–
Gesamt	12	23	–	1.899	–	12	23	1.933	1.933	11

Zum 31. Dezember 2016										
Finanzielle Vermögenswerte										
Bewertungshierarchie										
(In Millionen EUR)	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Vermö- genswerte	Zur Ver- äußerung verfügbare finanzielle Vermögens- werte	Bis zur End- fälligkeit gehaltene Finanz- investi- tionen	Kredite und Forderungen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizule- gender Zeitwert	Nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5c)	–	–	–	77	–	–	–	77	77	–
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	21	–	18	–	12	21	51	51	9
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5c)	–	–	–	1.458	–	–	–	1.458	1.458	1
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	2	–	–	23	–	2	–	25	25	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	–	–	–	613	–	–	–	613	613	–
Gesamt	14	21	–	2.189	–	14	21	2.224	2.224	11

Zum 30. Juni 2017 werden 10 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte sowie 2 Mio. EUR der kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um die Swapgeschäfte, die vor dem Hintergrund der Anleihenemission abgeschlossen wurden.

Außerdem werden 23 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um Beteiligungen in Start-up-Unternehmen. Diese Vermögenswerte wurden nach Stufe 3 bewertet, da eine zuverlässige Bewertung anhand eines Marktpreises nicht möglich ist. Diese Unternehmen erzielen einen Start-up-Verlust und die vorliegenden Businesspläne enthalten zahlreiche unvorhersehbare Prämissen. Aus diesem Grund erfolgte die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß IAS 39.46c.

Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte werden zum 30. Juni 2017 als Kredite und Forderungen kategorisiert.

Zum 30. Juni 2017									
Finanzielle Verbindlichkeiten									
Bewertungshierarchie									
(In Millionen EUR)	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Verbindlich- keiten	Finanzielle Verbind- lichkeiten zu fort- geführten Anschaf- fungs- kosten	Finanzie- rungs- leasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobacht- bare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobacht- bare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizule- gender Zeitwert	Nicht im Anwen- dungs- bereich des IFRS 7
Langfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5e)	358	2.095	3	–	358	–	2.456	2.501	–
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5f)	–	16	–	–	–	–	16	16	2
Kurzfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5e)	–	20	16	–	–	–	36	36	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5f)	–	2.050	–	–	–	–	2.050	2.050	59
Gesamt	358	4.181	19	–	358	–	4.558	4.603	61

Zum 31. Dezember 2016									
Finanzielle Verbindlichkeiten									
Bewertungshierarchie									
(In Millionen EUR)	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Verbindlich- keiten	Finanzielle Verbind- lichkeiten zu fort- geführten Anschaf- fungs- kosten	Finanzierungs- leasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizule- gender Zeitwert	Nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7
Langfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5e)	360	1.343	17	–	360	–	1.721	1.778	–
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5f)	–	15	–	–	–	–	15	15	2
Kurzfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5e)	–	22	15	–	–	–	37	37	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5f)	–	2.218	–	–	–	–	2.218	2.218	68
Gesamt	360	3.599	32	–	360	–	3.991	4.048	70

Zum 30. Juni 2017 werden 358 Mio. EUR der langfristigen verzinslichen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten klassifiziert. Hierbei handelt es sich um den Teil der Anleihen, der mit je einem Zinsswap als Fair Value Hedge bilanziert wird.

Für den beizulegenden Zeitwert der Anleihen (langfristig verzinsliche Schulden) wird der originäre Marktwert (nicht modifizierter Preis des aktiven Marktes) als Bewertungsmaßstab herangezogen.

Neben den Anleihen enthalten die lang- und kurzfristigen verzinslichen Schulden zum 30. Juni 2017 Scheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Nominalwert in Höhe von insgesamt rund 300 Mio. EUR und die Inanspruchnahme von zwei Kreditlinien in Höhe von insgesamt 1.050 Mio. EUR. Diese Schulden sind als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert.

Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten werden als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert.

8.

Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs an verschiedenen gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren beteiligt. Zum 30. Juni 2017 bestehen die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 aufgeführten Sachverhalte (siehe Anhang Nr. 18 Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten) bis auf die nachfolgende Veränderung unverändert.

Im Rahmen der umsatzsteuerlichen Behandlung von Roaming-Umsätzen im Drittland war ein Verfahren vor dem Finanzgericht anhängig. Inhaltlich ging es um die Beurteilung, ob Telekommunikationsleistungen an Privatkunden der deutschen Umsatzsteuer unterliegen, auch wenn diese Leistungen separat für Telefonate im Drittlandsgebiet vereinbart und abgerechnet werden. Das Finanzgerichtsverfahren wurde im 2. Quartal 2017 im Sinne der Telefónica Deutschland Group entschieden. Insofern ergaben sich für die Telefónica Deutschland Group aus dem Verfahren keine umsatzsteuerlichen Konsequenzen.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 (siehe Anhang Nr. 18 Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten) verwiesen.

9.

Unternehmenszusammenschlüsse

Im Berichtszeitraum wurde von der Telefónica Deutschland Group eine Transaktion durchgeführt, die Auswirkung auf den Konsolidierungskreis hatte. Die Veränderung im Konsolidierungskreis hatte keine wesentliche Bedeutung für den Konzernzwischenabschluss der Telefónica Deutschland Group.

10.

Veräußerungsgruppen

Veräußerungsgruppe in 2016:**Verkauf der passiven Infrastruktur der Sendemasten an Telxius**

Die Telxius Telecom S.A., ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der Telefónica, S.A., übernahm aufgrund eines Anteilskauf- und Übertragungsvertrags vom 21. April 2016 sämtliche Anteile an der Telxius Towers Germany GmbH (vormals Telefónica Germany Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH), einem vormals 100-prozentigen Tochterunternehmen der E-Plus Mobilfunk GmbH.

Die Telxius Towers Germany GmbH wurde im Rahmen einer Ausgliederung und Abspaltung von Funktürmen und hiermit in Zusammenhang stehenden Vermögenswerten und Schulden sowie Mietverträgen gegründet. Der Zweck der Gesellschaft umfasste die Vermietung der passiven Infrastruktur der Sendemasten für den Betrieb von Mobilfunknetzen.

Der Verkauf der Telxius Towers Germany GmbH hatte im Geschäftsjahr 2016 folgende Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage der Gruppe:

(In Millionen EUR)	Zum 21. April 2016
Immaterielle Vermögenswerte	(23)
Sachanlagen	(277)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(0)
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	(4)
Rückstellungen	83
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	0
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	8
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	(214)
Forderungen aus Serviceleistungen ggü. Telxius	1
Verbindlichkeiten ggü. Telxius	(17)
Effekt Vermögenslage ohne Zahlungsmittel	(231)
In Zahlungsmitteln erhaltenes Entgelt	587
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(0)
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	587

Im Anschluss an die Abspaltung und Ausgliederung mietete die Telefónica Deutschland Group von der Telxius Towers Germany GmbH im Rahmen eines Mietleasingvertrags die Infrastruktur zurück. Weiterhin wurden für eine Übergangsphase die Weiterbelastungen von Serviceleistungen an die Telxius Towers Germany GmbH vereinbart.

Im Zusammenhang mit diesem Verkauf wurde im Geschäftsjahr 2016 ein Nettoveräußerungsgewinn in Höhe von 352 Mio. EUR in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Dem Ertrag aus der Veräußerung der Beteiligung, der in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst wurde, standen Beraterkosten gegenüber, die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst wurden.

11.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland hat in der Sitzung vom 20. Juli 2017 mit Wirkung zum 1. August 2017 die Berufung von Markus Rolle als Chief Financial Officer (CFO) beschlossen. Der Aufsichtsrat hat mit Markus Rolle eine Vertragslaufzeit von drei Jahren bis zum 31. Juli 2020 vereinbart.

Markus Rolle übernimmt die Nachfolge von Rachel Empey, die das Unternehmen auf eigenen Wunsch und im gegenseitigen Einverständnis mit dem Aufsichtsrat zum 31. Juli 2017 verlassen hat.

Der Aufsichtsrat hat in der Sitzung vom 20. Juli 2017 ebenfalls beschlossen, das interne Corporate Board abzuschaffen und den Vorstand der Telefónica Deutschland per 1. August 2017 wie folgt zu erweitern:

Wolfgang Metze wurde zum Chief Consumer Officer berufen und verantwortet das Privatkundengeschäft. Alfons Lösing wurde zum Chief Partner und Business Officer berufen, verantwortlich für das Geschäft mit Partnern und Geschäftskunden sowie die Aktivitäten der Telefónica NEXT. Darüber hinaus berief der Aufsichtsrat Cayetano Carbajo Martín als Chief Technology Officer, Guido Eidmann als Chief Information Officer, Valentina Daiber als Chief Officer Legal und Corporate Affairs und Nicole Gerhardt als Chief Human Resources Officer.

Die Telefónica Deutschland Group hat am 31. Juli 2017 eine bilaterale revolvingende Kreditlinie mit der Telfisa Global B.V. in Höhe von 500 Mio. EUR abgeschlossen. Die Kreditlinie dient allgemeinen Unternehmenszwecken und hat eine Laufzeit von einem Jahr.

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

München, 11. August 2017

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Markus Haas



Markus Rolle



Valentina Daiber



Guido Eidmann



Nicole Gerhardt



Alfons Lösing



Cayetano Carbajo Martín



Wolfgang Metze

Telefónica Deutschland Holding AG

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der verkürzte Konzernzwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im verkürzten Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, 11. August 2017

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Markus Haas



Markus Rolle



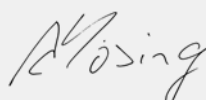
Valentina Daiber



Guido Eidmann



Nicole Gerhardt



Alfons Lösing



Cayetano Carbajo Martín



Wolfgang Metze

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Telefónica Deutschland Holding AG, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzerngewinn- und Verlustrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie verkürztem Konzernanhang – und den Konzernzwischenlagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG, München, für den Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis 30. Juni 2017, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Wir erteilen diese Bescheinigung auf Grundlage des mit der Gesellschaft geschlossenen Auftrags, dem, auch mit Wirkung gegenüber Dritten, die beiliegenden Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2017 zugrunde liegen.

München, 11. August 2016

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Klaus Bernhard
Wirtschaftsprüfer

Stefano Mulas
Wirtschaftsprüfer

Glossar_

Das Glossar umfasst auch die im Konzernlagebericht verwendeten Abkürzungen.

ADA	Advanced Data Analytics (Intelligente Datenanalysen)
AktG	Aktiengesetz
ARPU	Average Revenue per User (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)
BEREC	Body of European Regulators for Electronic Communication Gremium Europäischer Regulierungsstellen für elektronische Kommunikation
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Bitkom	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V., Berlin
BNetzA	Bundesnetzagentur
Bps	Basispunkte
Breitband	Bezieht sich auf Telekommunikation, bei der ein breites Band von Frequenzen zur Informationsübertragung zur Verfügung steht
Brexit	British Exit – Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union
CapEx	Capital Expenditure: Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Investitionen in Lizenzen für Mobilfunkfrequenzen
Carrier	Von der BNetzA autorisierter Telekommunikations-Netzbetreiber
CF	Cashflow
Cloud-Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattformdienste, welche online zur Verfügung stehen
CO ₂	Kohlenstoffdioxid
Datenupselling	Angebot von zusätzlichen Datenvolumen an Kunden
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmer- anschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
EU	Europäische Union
Euribor	Euro Interbank Offered Rate
ExComm	Executive Committee
E2E	End-to-End-Digitalisierung
FCF	Free Cashflow
FTR	Fixed network Termination Rates (Festnetz-Terminierungsentgelte)
GfK	Gesellschaft für Konsumforschung
gfu	Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik mbH
GHG	Greenhouse Gas (Treibhausgas)

GSM	Global System for Mobile Communications (der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation)
GSMA	Global System for Mobile Communications Association
GWh	Gigawattstunden
HGB	Handelsgesetzbuch
IFRS	International Financial Reporting Standards
IoT	Internet of Things (Internet der Dinge)
ISIN	International Securities Identification Number (Internationale Wertpapierkennnummer)
IT	Informationstechnologie
Joint Venture	Gründung einer neuen Firma durch zwei oder mehr Unternehmen zu Kooperationszwecken
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KPN	Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande
Leaver Programm	Abfindungsprogramm zum geplanten Stellenabbau im Rahmen der Integration von E-Plus
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten
MBA	Mobile Bitstream Access
Mehrmarkenstrategie	Ermöglicht Telefónica Deutschland, Kunden in allen Segmenten durch verschiedene Eigen- und Partnermarken passgenaue Angebote anzubieten
MTR	Mobile termination rates (Mobilfunk-Terminierungsentgelte)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
Net Adds	Pro Betrachtungszeitraum neu gewonnene Kunden nach Abzug der Kundenabgänge
O ₂ (Europe) Limited	O ₂ (Europe) Limited, Slough, United Kingdom
O ₂ Free	Mit dem Datentarif O ₂ Free sind unsere Kunden auch nach dem Verbrauch ihres Highspeed-Datenvolumens mit bis zu 1 Mbit/s online
O ₂ My Handy	Bezahlmodell für Handys und andere Geräte mit monatlicher Ratenzahlung
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
Opex	Operating expenses (Betriebskosten)
OTT	Over-the-top
OTT services	Over-the-top-Anwendungen (WhatsApp, Facebook etc.)
PIP	Performance and Investment Plan
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden

PureLRIC	Pure long run incremental costs – Kostenmaßstab zur Regulierung der Terminierungsentgelte
Retail	Verkauf von Produkten und Services an den Endverbraucher; im Gegensatz zu resale oder wholesale business: Verkauf an Drittparteien und Wiederverkäufer
Roaming	Der Gebrauch eines Geräts oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderen als dem Heimnetzwerk
SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chipkarte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
SIP	Session Initiation Protocol: Ein Internet Engineering Task Force (IETF)-Standard-Protokoll zur Einführung einer interaktiven Benutzersitzung, welches Multimedia-Komponenten wie Video, Telefonie, Chat, Gaming oder Virtual Reality miteinbezieht
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Webbrowsers und E-Mail-Lesegeräts erfüllt
SME	Small- and Medium-sized Enterprises (kleine und mittlere Unternehmen)
SMS	Short Message Service
SoHos	Small offices/Home offices (Kleinunternehmen)
Tablet	Kabelloser, tragbarer Personal-Computer mit berührungsempfindlichem Bildschirm
Telefónica Deutschland	Telefónica Deutschland Holding AG, München
Telefónica, S.A.	Telefónica, S.A., Madrid, Spanien
Telefónica Deutschland Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland einbezogenen Unternehmen
Telefónica NEXT	Telefónica Germany Next GmbH, München
Telxius S.A.	Telxius Telecom S.A., das Infrastrukturunternehmen der Telefónica, S.A.
TKG	Telekommunikationsgesetz
TSM-VO	Telecom-Single-Market-Verordnung
ULL	Unbundled Local Loop: Überbrückt die Distanz zwischen Lokalaustausch und der Endstelle in den Örtlichkeiten des Kunden. Es ist auch unter dem Namen „last mile“ bekannt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications Service: Internationaler, mobiler Kommunikationsstandard der dritten Generation, welcher mobile Multimedia- und Telematik-Services unter dem Frequenzspektrum von 2 GHz vereint
VDSL	Very High Data Rate Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
VoLTE	Voice over LTE
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, die diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen
WLAN	Wireless Local Area Network (drahtloses lokales Netzwerk)

#DigitalesLebenGestalten

Telefónica Deutschland Holding AG
Georg-Brauchle-Ring 23–25
80992 München
Tel. +49 89 2442 0
www.telefonica.de