

MÜNCHEN, 20. Februar 2019

Vorläufiges Ergebnis¹ für Januar bis Dezember 2018

Telefónica Deutschland erfüllt mit starkem operativen Momentum und der Realisierung von Synergien die Prognose für das Geschäftsjahr 2018² für alle Kennzahlen; Netzkonsolidierung ist abgeschlossen

- **O₂ Free Portfolio belebt das Datenwachstum und unterstützt die ARPU-up Strategie, was sich im Trading und in der Abwanderungsrate widerspiegelt**
- **Bereinigte³ Umsatzerlöse für GJ 2018 steigen um +0,9% im Jahresvergleich durch starke Endgeräteumsätze; Trend der bereinigten³ Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen bleibt mit +0,4% im Jahresvergleich stabil**
- **Starkes OIBDA⁴-Wachstum von +5,3% im Jahresvergleich für GJ 2018 aufgrund von operativem Momentum und OIBDA-relevanten Synergien von ca. 100 Millionen Euro; mehr als 90% der gesamten Einsparungen im OpCF bereits erreicht**
- **CapEx steigt um +1,7% im Vorjahresvergleich durch den anhaltenden LTE-Ausbau mit über 6.700 neuen Mobilfunkstationen; Investitionsquote von 13,2%; Netzkonsolidierung zum Ende des Jahres 2018 weitgehend abgeschlossen**
- **Mit einem klaren Fokus auf Exekution bauen wir im Jahr 2019 auf den Erfolgen des Vorjahres auf. Wir beginnen unser nächstes Kapitel: Die Transformation zum „Mobile Customer & Digital Champion“ in Deutschland**

Operative und finanzielle Highlights des vierten Quartals 2018

- Bei **Postpaid-Mobilfunkanschlüssen** verzeichneten wir im vierten Quartal 2018 aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach den O₂ Free und Blau Portfolios und den starken Beiträgen durch Partner (62% Anteil an den Bruttozugängen im vierten Quartal) ein Plus von +279 Tausend Nettozugängen. Die Abwanderungsrate der Marke O₂ blieb mit dem üblichen saisonalen Anstieg auf niedrigem Niveau von 1,6% (unverändert zum Vorjahr), ein Beleg für den anhaltenden Fokus auf Kundenbindungsaktivitäten. Die annualisierte Abwanderungsrate von O₂ lag 2018 bei 17,3% und die Abwanderungsrate im gesamten Postpaid-Bereich belief sich im vierten Quartal auf 1,8%.

¹ Sofern nicht anders angegeben werden die in diesem Dokument veröffentlichten Finanz-KPIs und Jahresvergleiche in Übereinstimmung mit den IFRS-Bilanzierungsstandards in der von der Europäischen Union übernommenen Form erstellt. Die Finanzkennzahlen für das Jahr 2018 weisen dementsprechend die Auswirkungen der Anwendung von IFRS 15 ab dem 1. Januar 2018 aus.

² Die Auswirkungen der Anwendung von IFRS 15 ab dem 1. Januar 2018 waren im Finanzausblick nicht berücksichtigt.

³ Bereinigt um negative regulatorische Effekte (hauptsächlich im Zusammenhang mit der europäischen Roaming-Verordnung).

⁴ Bereinigt um Sondereffekte und ohne die Auswirkungen der regulatorischen Veränderungen (insbesondere der europäischen Roaming-Verordnung).

- Der **LTE-Kundenbestand** erreichte 18,4 Mio. Anschlüsse zum Jahresende 2018, ein Plus von +17,0% im Jahresvergleich. Das Datenwachstum der LTE-Kunden im O₂-Postpaidgeschäft für Privatkunden wurde durch die Nachfrage nach großen Datenpaketen in unserem O₂ Free-Portfolio beflügelt. Die Datennutzung wuchs um +4% im Quartalsvergleich und +47% im Jahresvergleich auf 4,1 GB pro Monat, wobei die Kunden im O₂ Free M Tarif bereits 6,5 GB pro Monat verbrauchen.
- **Bereinigte⁵ Umsatzerlöse** stiegen um **+3,5% gegenüber dem Vorjahr auf 1.970 Mio. EUR an (+2,8% im Jahresvergleich auf 1.958 Mio. EUR bei Ausweis gemäß IAS 18)**, gestützt auf die starke saisonale Nachfrage nach Endgeräten. Unter Einbeziehung negativer regulatorischer Auswirkungen in Höhe von -5 Mio. EUR lagen die Umsatzerlöse bei 1.965 Mio. EUR, ein Plus von +3,2% im Jahresvergleich.
- Der Trend der **bereinigten⁵ Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen⁶** blieb mit einem Plus von **+0,2% im Jahresvergleich auf 1.335 Mio. EUR intakt (-0,4% auf 1.327 Mio. EUR nach IAS 18)**. Q4 war gekennzeichnet durch ein wettbewerbsintensives Weihnachtsgeschäft, den harten Vergleich zu einem starken Vorjahresquartal, geringere Einnahmen aus Besucher-Roaming und unseren Fokus auf Kundenbindung bei der Vertragsverlängerung von Kunden, die in der Vergangenheit von Problemen im Kundenservice bzw. im Netz betroffen waren. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auf berichteter Basis beliefen sich auf 1.330 Mio. EUR (-0,2% im Jahresvergleich).
- **Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware** beliefen sich auf 445 Mio. EUR, ein starkes Wachstum um +25,2% gegenüber dem Vorjahr, da die Nachfrage der Kunden nach hochwertigen Smartphones saisonbedingt und aufgrund von Promotionen stark ausfiel.
- Die **Umsatzerlöse aus dem Festnetzgeschäft** gingen gegenüber dem Vorjahr um -11,0% auf 185 Mio. EUR zurück. Wir haben die Migration der Wholesale-Kunden abgeschlossen und die der eigenen Retail-Kunden verläuft plangemäß, beides eine Voraussetzung für die geplante Stilllegung der veralteten Infrastruktur. Dementsprechend verzeichneten wir bei den **Umsatzerlösen aus dem Retail-Festnetzgeschäft** einen Rückgang um -3,0% im Vorjahresvergleich, da sich Promotionen und ein höherer Anteil von Bündelprodukten gegenläufig auf den positiven Beitrag von VDSL auswirkten.

⁵ Bereinigt um negative regulatorische Effekte (hauptsächlich im Zusammenhang mit der europäischen Roaming-Verordnung).

⁶ Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von unseren Kunden entrichteten Gebühren für die Nutzung von Sprachdiensten, SMS und mobile Daten. Weiterhin sind die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte sowie weitere Entgelte enthalten, die andere Anbieter für die Nutzung unseres Netzes bezahlen.

- Das **OIBDA** vor Sonder- und regulatorischen Effekten⁷ **stieg in Q4 im Jahresvergleich um +3,6% auf 517 Mio. EUR**, was auf weitere rund 10 Mio. EUR an OIBDA-relevanten Synergien insbesondere aus der Netzkonsolidierung zurückzuführen war. **Nach IAS 18 Rechnungslegung betrug das OIBDA⁸-Wachstum +1,9% im Jahresvergleich** und belief sich damit auf 509 Mio. EUR, bereinigt um negative regulatorische Effekte in Höhe von -6 Mio. EUR. Die OIBDA-Marge vor Sonder- und regulatorischen Effekten blieb im Vorjahresvergleich mit 26,3% stabil.
- **Der Investitionsaufwand (CapEx)⁹ betrug 226 Mio. EUR (-13,7% im Jahresvergleich)**. Wir haben uns weiterhin auf effiziente Investitionsausgaben konzentriert und gleichzeitig den LTE-Ausbau vorangetrieben. Die zusätzlichen CapEx-Synergien beliefen sich im vierten Quartal 2018 auf rund 15 Mio. EUR und wurden in erster Linie im Zusammenhang mit dem Netzwerk erzielt.
- Die **konsolidierten Nettofinanzschulden¹⁰** beliefen sich per 31. Dezember 2018 auf 1.129 Mio. EUR mit einem Verschuldungsgrad von 0,6x.

⁷ Sondereffekte beliefen sich im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2018 auf 38 Mio. EUR Restrukturisierungskosten und die regulatorischen Effekte beliefen sich für denselben Zeitraum 2018 auf 6 Mio. EUR.

⁸ Bereinigt um Sondereffekte und ohne die Auswirkungen der regulatorischen Veränderungen (insbesondere der europäischen Roaming-Verordnung).

⁹ Inklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und exklusive der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

¹⁰ Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige verzinsliche finanzielle Vermögenswerte und verzinsliche Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, jedoch keine Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen.

Fortschritte bei den Integrationsaktivitäten und der Netzaktualisierung

Im letzten Quartal 2018 hat Telefónica Deutschland durch den **weitgehenden Abschluss der Netzintegration** zum Jahresende und den fortwährenden **LTE-Ausbau** deutliche Verbesserungen in der Netzqualität erzielt.

Der erfolgreiche LTE-Ausbau mit mehr als 6.700 neuen LTE-Stationen im Jahr 2018 zeigt sich in den aktuellen Netztests, wobei wir im CHIP-Netztest die Note „gut“ in der Kategorie LTE-Netz erhielten und von der COMPUTER BILD für unseren „starken LTE Ausbau“ ausgezeichnet wurden. Die Zeitschrift hob insbesondere die Netzqualität in dicht besiedelten Regionen und an City-Hotspots hervor. Laut CHIP hat das O₂-Netz einen „Quantensprung“ vollzogen. Im Netzwerktest 2018 der Zeitschrift connect haben wir zudem eine beeindruckende Steigerung um 127 Punkte erreicht und damit gegenüber unseren Mitbewerbern deutlich aufgeholt. Kein anderer deutscher Netzbetreiber hat seit 2012 eine so deutliche Ergebnisverbesserung erreicht. Telefónica Deutschland hat auch als einziger deutscher Betreiber sein Ergebnis trotz verschärfter Messkriterien in diesem Jahr verbessert.

Damit sind wir unserem Ziel das größte und modernste Mobilfunknetz Deutschlands zu werden ein gutes Stück näher gekommen, während wir gleichzeitig die angestrebten Integrationssynergien in Höhe von rund 150 Mio. EUR zusätzlicher Einsparungen im Operating-Cashflow realisiert haben. Insgesamt haben wir bis Ende 2018 bereits Synergien in Höhe von 820 Mio. EUR erzielt, mehr als 90% des Gesamtziels. Auf das vierte Quartal entfielen rund 10 Mio. EUR an OIBDA-relevanten Synergien und rund 15 Mio. EUR an CapEx-relevanten Synergien. Nachdem nun alle Integrationsprojekte erfolgreich abgeschlossen sind, erwarten wir die Realisierung der verbleibenden Synergien in 2019 maßgeblich aus Rollover-Effekten.

Um den Ausbau und die **Voraussetzungen für den Einsatz von 5G** unseres Mobilfunknetzes weiter zu beschleunigen, arbeiten wir mit mehreren Partnern zusammen und haben Kooperationsvereinbarungen mit Deutsche Telekom, Vodafone, NGN Networks, GasLine und Unitymedia unterzeichnet, um Glasfaser ins Backhaul zu bringen und insgesamt über 9.000 zusätzliche Standorte an Glasfaser anzubinden. Dies ist ein wesentlicher Meilenstein, um bis 2022 über 90% der Stationen in städtischen Regionen und über 25% in ländlichen Gebieten mit Glasfaser anzubinden.

Darüber hinaus treiben wir eine Reihe von Projekten voran, um zukunftsfähige Technologien und Applikationen zu entwickeln, z. B. das 5G Connected Mobility-Projekt mit Ericsson, das Early 5G Innovation Cluster mit Nokia in Berlin und das 5G TechCity-Projekt in München. Erste Ergebnisse unserer **Fixed Wireless Access (FWA)** Tests mit Samsung Electronics sind vielversprechend und erreichen Geschwindigkeiten von nahezu 3 Gbps über die 26 und 28 GHz-Bänder.

Digitale Transformation

Im Rahmen unseres vierjährigen **Transformationsprogramms Digital4Growth** (D4G) stellen wir konsequent die Bedürfnisse unserer Kunden und das Nutzererlebnis im digitalen Zeitalter in das Zentrum unseres Handelns. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf der Nutzung innovativer, neuer Technologien, um Abläufe **einfacher, schneller und besser** zu gestalten.

Wir erwarten mit unserem D4G-Programm zwischen 2019 und 2022 einen OIBDA-Betrag von 600 Mio. EUR brutto zu realisieren, wobei 60% aus Umsatz-bezogenen Aktivitäten und 40% aus Kosten-bezogenen Aktivitäten stammen.

Auf der Umsatz-Seite haben wir unsere Aktivitäten in fünf Hauptbereiche aufgeteilt: Portfolio & ARPU-up Projekte, digitaler Vertrieb & Omnichannel-Initiativen, Abwanderungsanalysen, eSim und Projekte rund um Advanced Data Analytics & das Internet der Dinge (IoT).

Auf der Kosten-Seite haben gibt es vier Schwerpunktthemen: Effizienter Kundenservice, Kanal-Mix & Shop Optimierung, Integration des Kundenservice-Systems im Festnetz-Breitband und die Optimierung von Robotik-Prozessen.

Wir wollen unsere System-Architektur modernisieren, unsere Prozesse Ende-zu-Ende optimieren, die Customer Journey neu aufsetzen und die Digitalisierung auf unserem Weg zu Deutschlands Mobile & Customer Champion nutzen.

In 2019 werden wir uns hauptsächlich auf weitere Portfolioerneuerungen konzentrieren, die unsere ARPU-up Strategie weiter unterstützen, sowie auf intelligente Tools zur Analyse des Abwanderungsverhaltens, die unseren Fokus auf Kundenbindung weiter verbessern und uns helfen, die Abwanderung sukzessive zu reduzieren. Auf der Umsatz-Seite wird unser Augenmerk auf Kanal-Optimierung liegen, während auf der Kosten-Seite die Effizienz unseres Kundenservices und Robotik uns helfen werden Einsparungen zu generieren.

Wie auf unserem Kapitalmarkttag präsentiert, haben wir uns konkrete KPI Ziele gesetzt, die wir in den nächsten vier Jahren erreichen möchten.

- 'Einfacher': Wir wollen die Interaktionen mit unseren Kunden einfacher und intuitiver gestalten. Um unseren damit verbundenen Fortschritt zu messen, haben wir uns die folgenden Kernziele gesetzt:
 - Erhöhung der O₂ App Penetration auf über 80%
 - Reduktion der Anzahl an aktiven Tarifen um 40%
 - Reduktion der IT-Kosten pro Kunde um 15%
 - Reduktion der Abwanderung im Postpaid-Geschäft um mindestens zwei Prozentpunkte

- 'Schneller': Wir wollen unsere Kundenanfragen in Echt-Zeit bearbeiten und schnell auf sich verändernde Marktanforderungen reagieren. Die Zielerreichung werden wir anhand der folgenden KPIs messen:
 - Reduzierung des Zeitaufwands für Tarifanpassungen auf innerhalb von Stunden
 - Reduzierung manueller Eingriffe im Back-Office um ~80%
 - Steigerung des Umsatzes aus selbstverwalteten Kanälen auf über 25%
 - Gewinnung eines fairen Anteils an Bruttozugängen in SME von ~30%
- 'Besser': Wir streben ein exzellentes Kundenerlebnis unabhängig vom Kontaktpunkt an. Wir möchten eine maßgeschneiderte Kommunikation und kundenfreundliche IoT-Geräte anbieten um das Kundenerlebnis zu personalisieren. Hierfür haben wir uns die folgenden Ziele gesetzt:
 - Anzahl der verbundenen Endgeräte pro Kunde: 4
 - Erhöhung der Anzahl von eCare Ereignissen auf ~80%
 - Reduktion der Shops um mehr als 10%
 - Realisierung von ~200-300 Mio. EUR kumulierten Umsatzerlösen aus neuen Geschäftsbereichen einschließlich IoT und Advanced Data Analytics

Aktuelle kommerzielle Entwicklungen

Der deutsche Mobilfunkmarkt blieb im vierten Quartal 2018 über alle Segmente hinweg weiterhin dynamisch aber rational, mit einem klaren Schwerpunkt auf **profitables Wachstum** durch Stärken und Monetarisieren der Datennutzung über Tarife mit großem Datenvolumen. Dementsprechend haben wir folgende Initiativen zur Optimierung unseres Produktportfolios durchgeführt:

- **Neue Blau Flex-Tarife:** Ab dem 14. Februar sind die Blau Postpaid-Tarife ohne Mindestvertragslaufzeit erhältlich. So profitieren Blau-Kunden von erhöhter Flexibilität bei gleicher Datengeschwindigkeit und -volumen für nur 2 EUR mehr im Monat
- **Konvergenter Tarif O₂ my All in One XL:** Wir bieten unseren Kunden seit dem 5. Februar Mobilfunk, Festnetz und Internet als konvergenten Bündeltarif für 59,99 EUR/Monat an. Damit können unsere Kunden Highspeed-Internet sowohl zu Hause als auch unterwegs nutzen
- **O₂ Business Spot mit LTE-Mobilfunk-Router:** Seit Dezember 2018 ist O₂ Business auch mit einem neuen, vom Stromnetz unabhängigen Huawei-Router erhältlich. Geschäftsreisende und mobile Mitarbeiter profitieren von der zusätzlichen Flexibilität und mobilen Freiheit
- **O₂ Business Fusion:** Am 30. November 2018 haben wir ein neues Rundum-Paket für Geschäftskunden eingeführt. O₂ Business Fusion kombiniert Mobilfunk- und Festnetz-Produktportfolios in einem modularen System, um die Nachfrage der Kunden nach konvergenten Produkten zu erfüllen. Alle O₂ Business Fusion-Kunden profitieren außerdem von einer einheitlichen Anlaufstelle für alle Anfragen zu Festnetz- und Mobilfunk.
- In den letzten Monaten haben wir erneut eine Reihe von Auszeichnungen erhalten, die unsere fortwährenden Aktivitäten rund um technologische und kommerzielle Innovationen belegen
 - Namhafte deutsche Technologiezeitschriften würdigten unsere verbesserte Netzwerkqualität:
 - Connect-Test (Dezember 2018): Erheblich verbesserte Bewertung (+127 Punkte ggü. Vorjahr)
 - CHIP (November 2018): Gesamtnote „gut“. In Hamburg und München erreichte das O₂-Netz sogar die Note „sehr gut“
 - Computer Bild (November 2018): Verbesserung der Netzqualität dank des „starken LTE-Ausbaus“
 - Mehrere Auszeichnungen im Bereich Kundenservice sprechen für unsere nachhaltige Ausrichtung auf das Kundenerlebnis:
 - Wirtschaftswoche (November 2018): Bestnote für die O₂ Geschäftskundenbetreuung
 - Wirtschaftswoche und Deutsches Kundeninstitut (November 2018): Top-Platzierungen des O₂-Kundenservice für Retail- und Geschäftskunden
 - CCV Quality Award (November 2018): Auszeichnung von Telefónica Deutschland für Kundenzufriedenheit

Finanzausblick 2019 und mittelfristige Erwartungen

Die Auswirkungen aus der Implementierung von IFRS16 zum 1. Januar 2019 sind im Finanzausblick nicht berücksichtigt.¹¹

2019 wird Telefónica Deutschland weiter auf den operativen und finanziellen Ergebnissen des Geschäftsjahres 2018 aufbauen, die unseren Erwartungen entsprachen. Auf der Basis des Rechnungslegungsstandards IAS 18 war der Umsatz mit +0,5% im Jahresvergleich vor dem erheblichen Gegenwind der Regulierungseffekte in Höhe von 44 Mio. EUR (-0,1% im Jahresvergleich einschließlich negativer regulatorischer Effekte) weitgehend unverändert. Das um Sondereffekte bereinigte OIBDA basierend auf IAS 18 stieg vor regulatorischen Effekten in Höhe von 54 Mio. EUR im Jahresvergleich leicht um +3,4% (+0,4% im Jahresvergleich einschließlich dieser Effekte), gestützt durch ca. 100 Mio. EUR Umsatz- und OIBDA-relevanter Synergien. Insgesamt haben wir nun 820 Mio. EUR (>90%) des gesamten Synergieziels von 900 Mio. EUR in 2019 an kumulierten Einsparungen beim operativen Cashflow erreicht. Unser letztes Integrationsprojekt, die Konsolidierung unserer Netzwerke, ist nun abgeschlossen und markiert einen bedeutenden Meilenstein auf unserem Weg zu Deutschlands „Mobile Customer and Digital Champion“. Darüber hinaus lag der Investitionsaufwand von Telefónica Deutschland bei 966 Mio. EUR¹² mit einer Investitionsquote von 13,2% im Jahr 2018, was ebenfalls dem Rahmen unserer Guidance von 12-13% für das Geschäftsjahr 2018 entspricht.

Der deutsche Mobilfunkmarkt blieb 2018 über alle Segmenten hinweg dynamisch aber rational, mit einem klaren Fokus auf profitables Wachstum durch Stimulierung der Datennutzung unserer Kunden sowie auf die „mobile Freiheit“, mit dem Ziel einen ausgewogenen Marktanteil zu erhalten. Telefónica Deutschland gelang ein erfolgreicher Relaunch seiner O₂ Free und Blau Portfolios. Die neuen O₂ Free Tarife – mit der Boost-Option für doppeltes Datenvolumen und der einzigartigen O₂ Connect-Option für bis zu 10 Geräte – unterstützen unsere ARPU-up-Strategie. Weiter helfen sie uns, den Auswirkungen aus fortlaufenden Verschiebungen innerhalb der Kundenbasis sowie OTT-Effekten entgegenzuwirken. Mit unseren bestehenden Partnerschaften waren wir weiterhin erfolgreich.

2019 wird Telefónica Deutschland weiter eine erfolgreiche Mehrmarken- und Mehrkanal-Strategie verfolgen. Im aktuellen Marktumfeld erwarten wir 2019 im Premium- und im Discount-Segment ein stabiles Preisniveau. Postpaid bleibt dabei der stärkste positive Treiber für unser Geschäft. Darüber hinaus wird auch Prepaid weiter eine wichtige Säule für unsere operative und finanzielle Performance darstellen. Wir erwarten jedoch eine Fortsetzung des aktuellen Trends mit schwächerer Kundennachfrage in diesem Segment, die in der Einführung von Legitimationsprüfungen begründet liegt und im Markt den Wechseltrend von Pre- zu Postpaid beschleunigt.

Es wird erwartet, dass regulatorische Änderungen weiter einen starken Gegenwind für unsere finanzielle Performance in 2019 darstellen. Der Umsatz wird von negativen Effekten aus der Senkung der Terminierungsentgelte für mobile Sprachminuten von 1,07 Eurocent auf 0,95 Eurocent zum 1. Dezember

¹¹ Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Unterlagen zur Quartalsberichterstattung während des Berichtszeitraums. Wir planen die Ausweisung gemäß IFRS 16 ab dem ersten Quartal 2019.

¹² Davon waren 8 Mio. EUR Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen.

2018 und den neuen Vorschriften für Anrufe/SMS innerhalb der EU beeinträchtigt, die jetzt zum 15. Mai 2019 bei 0,19 EUR pro Minute/0,06 EUR pro SMS gedeckelt werden. Wir werden auch weiterhin geringfügige Auswirkungen aus der „Roam-like-Home“-Regulierung sehen, da Kunden weiter aktiv bestehende Tarife mit Roaming-Paketen beenden. Insgesamt erwarten wir, dass sich die negativen regulatorischen Auswirkungen auf den Gesamtumsatz 2019 auf rund 60-70 Mio. EUR belaufen. Gleichmaßen werden sich in der OIBDA-Entwicklung die negativen Auswirkungen der Nutzungselastizitätseffekte aus „Roam-like-Home“, der oben genannten Anrufe/SMS innerhalb der EU und, in geringerem Umfang, Auswirkungen der Terminierungsentgelte widerspiegeln. Insgesamt erwarten wir, dass sich die negativen regulatorischen Auswirkungen auf das OIBDA auf rund 40-50 Mio. EUR belaufen.

Für das Jahr 2019 erwarten wir, dass der Gesamtumsatz (bereinigt um die oben genannten negativen regulatorischen Auswirkungen in Höhe von rund 60-70 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahr weitgehend unverändert bleibt. Die Umsätze aus dem Verkauf von Mobilfunkhardware hängen weiterhin von der Marktdynamik sowie von den Markteinführungszyklen und der Verfügbarkeit neuer Gerätegenerationen ab. Im Festnetzgeschäft ist die Migration von Wholesale-Kunden als Voraussetzung für die Stilllegung unserer veralteten Infrastruktur für den ULL-Breitbandzugang jetzt abgeschlossen. Wir erwarten, dass sich die Umsatzentwicklung hier über die Zeit wieder normalisiert. Heute vermarkten wir Festnetz-Breitband und konvergente Produkte nur mehr basierend auf unserem Wholesale-Zugang zu Netzen der Wettbewerber. Mittelfristig erwarten wir, Umsatzwachstum im Einklang mit dem deutschen Markt zu generieren sowie Marktanteile im Bereich des Internets der Dinge zu gewinnen. Unsere eigenen Kunden sind unser größtes Kapital. Wir wollen sie fördern und weiterentwickeln, sowie viele weitere Kunden mit unserer erfolgreichen Mehrmarken- und Mehrkanalstrategie bedienen. Unsere Annahmen basieren auf einem weiterhin rationalen Wettbewerbsumfeld sowie stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Nachdem alle Integrationsaktivitäten bis zum Jahresende 2018 abgeschlossen sind, bestätigen wir unser Synergie-Gesamtziel von ca. 900 Mio. EUR an kumulierten Einsparungen beim operativen Cashflow im Jahr 2019, mit unterjährig inkrementellen Einsparungen von ca. 40 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene. Dies sind hauptsächlich Übertragungseffekte aus der Netzwerkkonsolidierung. Auf CapEx-Ebene erwarten wir während des Jahres ebenfalls weitere Einsparungen von etwa 40 Mio. EUR, die maßgeblich aus dem Ausbau eines gemeinsamen LTE-Netzwerks stammen.

2019 wird das erste Jahr des vierjährigen Transformationsprogramms Digital4Growth der Telefónica Deutschland sein, das wir auf unserem Kapitalmarkttag im Februar 2018 gelauncht haben. Es hat einen klaren Fokus auf das Kundenerlebnis im digitalen Zeitalter. Wir streben nach einem anhaltend profitablen Wachstum, indem wir zusätzliche Chancen auf Umsatzwachstum in unserem Kerngeschäft nutzen, gleichzeitig adressieren wir neue Geschäftsfelder, die zum Beispiel aus der e-SIM Fähigkeit, Advanced Data Analytics (ADA) oder dem Internet der Dinge (IoT) entstehen. Darüber hinaus wollen wir Effizienzen aus der weiteren Automation und Digitalisierung unserer Prozesse erzielen und damit „einfacher, schneller und besser“ werden. Wir bekräftigen unseren Transformationsplan, zwischen 2019 und 2022 einen zusätzlichen OIBDA-Beitrag von insgesamt 600 Mio. EUR brutto aus Wachstums- und Effizienzsteigerungen zu erzielen. Im ersten Jahr rechnen wir mit einem zusätzlichen Bruttobeitrag von 40 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene, mit einem deutlichen schrittweisen Anstieg in den Folgejahren.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2019 ein um Sondereffekte bereinigtes OIBDA, das vor den oben genannten negativen regulatorischen Effekten von 40-50 Mio. EUR im Jahresvergleich weitgehend unverändert bis leicht positiv ist. Wir gehen also davon aus, dass die vorgenannten Integrations- und Transformationseinsparungen weitere Investitionen in den Markt größtenteils ausgleichen werden. Wir gehen davon aus, dass die Margen für Mobilfunkhardware weiterhin größtenteils neutral bleiben.

Die Annahme rund um Investitionen in den Markt basiert auf der Erwartung eines rationalen Ergebnisses bei der bevorstehenden Versteigerung von Frequenzen, die am Ende des ersten Quartals 2019 beginnen soll, sowie auf der Annahme eines weiterhin rationalen Marktumfelds mit anhaltendem exponentiellem Datenwachstum.

2018 erzielten wir durch die Konsolidierung und den anhaltenden Ausbau des LTE-Netzes eine deutliche Stabilisierung und Qualitätsverbesserungen in unserem Netz. Aufbauend auf diesen Erfolgen schreiten wir mit dem weiteren Ausbau und der Optimierung unseres mobilen Netzwerks fort und verbessern das Kundenerlebnis damit fortlaufend. Wir planen 2019 rund 10.000 weitere LTE-Standorte (ca. 30.000 LTE-Zellen) auszurollen.

Außerdem werden wir im Rahmen unseres vierjährigen Transformationsprogramms in unsere Omni-Channel-Fähigkeiten und die Ende-zu-Ende Digitalisierung und Harmonisierung unserer Prozesslandschaft investieren, z.B. durch Robotics. Beim Investitionsbedarf für unsere digitale Transformation handelt es sich um Vorabinvestitionen. Daher erwarten wir eine Investitionsquote von ca. 13-14% für das Geschäftsjahr 2019; mittelfristig sehen wir einen stabilen CapEx-Rahmen von ca. 1 Milliarde EUR. Darin enthalten ist der Bedarf für Back- und Fronthaul Investitionen für 4G sowie Backhaul Investitionen für 5G basierend auf dem aktuellen regulatorischen Rahmen.

Seit dem Börsengang und der Integration der Telefónica Deutschland und der E-Plus Gruppe verfügen wir über eine starke Bilanz und einen konservativen Verschuldungsgrad¹³ von maximal 1,0x; dies spiegelte sich in einem soliden Investment-Grade-Rating von Fitch und dem ständigen Zugang zu den Kapitalmärkten wider. Im Laufe des Geschäftsjahres 2019 werden wir unser selbst definiertes Verschuldungsziel in zweierlei Hinsicht überprüfen: Erstens werden wir die technischen Änderungen aus der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 abbilden. Wir erwarten durch die Anwendung von IFRS 16 wesentliche Auswirkungen auf unsere Marge, die Bilanz und den Verschuldungsgrad. Zweitens fassen wir die Einführung einer höheren Zielverschuldung ins Auge, um für die anstehenden 5G Investitionen unsere gesamte finanzielle Stärke ausschöpfen zu können und gleichzeitig unser BBB Investment-Grade-Rating durch Fitch zu wahren.

Wir glauben an unsere Fähigkeit, angesichts solider Dynamik im operativen Geschäft und weiterer Unterstützung durch das Programm Digital4Growth mittelfristig Free Cashflow Wachstum zu generieren. Daher zielen wir weiterhin auf eine hohe Dividendenausschüttung im Verhältnis zum Free Cash Flow ab.

¹³ Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden dividiert durch das OIBDA bereinigt um Sondereffekte der letzten zwölf Monate.

Für das Geschäftsjahr 2018 bekräftigen wir unseren Dividendenvorschlag von 0,27 EUR je Aktie an die Hauptversammlung im Mai 2019.

Finanzausblick 2019 und mittelfristige Erwartungen:

Die Auswirkungen aus der Implementierung von IFRS16 zum 1. Januar 2019 sind im Finanzausblick nicht berücksichtigt.¹⁴

	Referenzwert 2018	Ausblick für 2019	Mittelfristiger Ausblick
Umsatz	7.320 Mio. EUR	Weitgehend unverändert ggü. Vorjahr (bereinigt um regulatorische Effekte in Höhe von 60- 70 Mio. EUR)	Wachstum im Einklang mit dem deutschen Markt
OIBDA Bereinigt um Sondereffekte ¹⁵	1.884 Mio. EUR	Weitgehend unverändert bis leicht positiv ggü. Vorjahr (bereinigt um regulatorische Effekte in Höhe von 40-50 Mio. EUR)	Weiterer Ausbau der Marge
Investitionsquote	13,2%	ca. 13-14%	Stabiler Investitionsaufwand von ca. 1 Milliarde EUR
Dividende	0,27 EUR/Aktie Vorschlag für das Geschäftsjahr 2018 an die Hauptversammlung im Mai 2019	Hohe Ausschüttungsquote im Verhältnis zum FCF	

¹⁴ Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Unterlagen zur Quartalsberichterstattung während des Berichtszeitraums. Wir planen die Ausweisung gemäß IFRS 16 ab dem ersten Quartal 2019.

¹⁵ Sondereffekte wie Restrukturisierungskosten oder der Verkauf von Vermögenswerten sind nicht enthalten.

Operatives Ergebnis von Telefónica Deutschland im Jahr 2018

Zum 30. Dezember 2018 belief sich die Zahl der **Kundenanschlüsse** der Telefónica Deutschland auf 47,1 Mio. (-1,1% im Jahresvergleich), einschließlich 42,8 Mio. Mobilfunkanschlüssen (-0,8% im Jahresvergleich). Dies lag hauptsächlich am Rückgang der Kundenbasis im mobilen Prepaid-Bereich um -6,1% im Jahresvergleich (20,5 Mio. Kunden), der auf Änderungen im regulatorischen Umfeld im Jahr 2017 und den Markttrend zu Postpaid-Angeboten zurückzuführen ist. Der mobile Postpaid-Bereich verzeichnete ein Plus von +4,7% im Jahresvergleich und wuchs auf 22,3 Mio. Kunden. Per Ende Dezember lag der Anteil der Postpaid-Mobilfunkanschlüsse an der gesamten Mobilfunkkundenbasis bei 52,0%, ein Anstieg von +2,7 Prozentpunkten im Jahresvergleich. Auf Basis bestehender Marktstandards für Inaktivität lag die Zahl der Mobilfunkanschlüsse bei 45,3 Mio. und die unserer Gesamtkundenanschlüsse bei 49,5 Mio. Im Festnetzgeschäft erhöhte sich die DSL-Retail-Kundenbasis im Jahresvergleich um +0,4% auf 2,1 Mio. Anschlüsse und profitierte von der weiterhin robusten VDSL-Nachfrage. Gleichzeitig wurde die Migration unserer eigenen ADSL-Kunden planmäßig fortgesetzt. Die Migration der Wholesale-Kunden haben wir bereits abgeschlossen; beides eine Voraussetzung für die geplante Stilllegung der veralteten Infrastruktur.

Der **mobile Postpaid**-Bereich verzeichnete +1.002 Tausend Nettozugänge im Jahr 2018, mit +279 Tausend im vierten Quartal. Ein guter Vergleich zu +737 Tausend bzw. +186 Tausend Nettozugängen in den jeweiligen Vorjahreszeiträumen und ein klarer Beleg für den Erfolg unserer Portfolioinitiativen mit einem strikten Fokus auf werthaltiges Wachstum und einen fairen Marktanteil in allen Segmenten. In einem rationalen aber dynamischen Marktumfeld blieb der Beitrag der Partnermarken solide und trug im Jahr 2018 mit 60% bzw. im vierten Quartal mit 62% zu den Bruttozugängen bei, unterstützt durch Kundenmigrationen in unser Netz. Der primäre Fokus der Telefónica Deutschland liegt weiterhin auf Kundenbindung und Entwicklung der Bestandskundenbasis.

Der **mobile Prepaid**-Bereich registrierte einen Nettoabgang von -1.338 Tausend Anschlüssen im Jahr 2018, darunter -509 Tausend im vierten Quartal, verglichen mit -1.873 Tausend (einschließlich eines Sondereffekts aus der Kundenstammbereinigung) im vierten Quartal des Vorjahres. Prepaid leistet zwar weiterhin einen wesentlichen Beitrag zu unserem Geschäft, die Nachfrage bleibt jedoch aufgrund der im Sommer 2017 eingeführten regulatorischen Änderungen und eines allgemeinen Markttrends hin zu Postpaid-Angeboten rückläufig.

Die **Abwanderungsrate im Postpaid-Bereich** war mit 1,6% im Jahresvergleich in 2018 stabil und lag im vierten Quartal des Jahres bei 1,8% als Folge der üblichen Saisonalität. Die Abwanderungsrate im O₂-Postpaid-Privatkundengeschäft verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um +0,1 Prozentpunkte auf 1,4% im Jahr 2018. Die annualisierte Abwanderungsrate im O₂-Postpaid-Privatkundengeschäft lag bei 17,3%, was im Jahresvergleich einer Verbesserung von +0,7 Prozentpunkten entspricht.

Die **Smartphone-Penetration**¹⁶ betrug per Ende Dezember über alle Marken und Segmente hinweg 66% und war damit im Jahresvergleich um +5,1 Prozentpunkte höher.

¹⁶ Anzahl der aktiven Datentarife bei den Mobilfunk-Bestandskunden, ausgenommen M2M- und ausschließliche Datenzugriffe.

Die **LTE-Kundenbasis** profitierte weiterhin von der hohen Nachfrage nach Highspeed-Mobilfunkdatendiensten und der guten Resonanz auf das aktualisierte O₂ Free Portfolio und wuchs im Jahresvergleich um +17,0% auf 18,4 Mio. Anschlüsse zum 31. Dezember 2018. Die LTE-Penetration der Kundenbasis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um +6,9 Prozentpunkte auf 44,3%.

Im **durchschnittlichen Erlös pro Kunde (ARPU)** kamen in 2018 die anhaltende Belastung durch regulatorische Änderungen und Verschiebungen innerhalb der Kundenbasis zum Ausdruck, die teilweise vom positiven ARPU-Beitrag des O₂ Free-Portfolios ausgeglichen wurden. Der Gesamt-ARPU im Mobilfunkgeschäft belief sich im Jahr 2018 auf 10,0 EUR und auf 10,1 EUR im vierten Quartal. Dies entspricht einem Anstieg von +3,1% bzw. +3,0% im Jahresvergleich. Der **Postpaid ARPU** fiel im Jahresvergleich um -4,0% auf 14,9 EUR in 2018 bzw. um -2,3% im Jahresvergleich auf 14,8 EUR für den Zeitraum von Oktober bis Dezember. Der **Prepaid ARPU** belief sich auf 5,8 EUR in 2018 und auf 6,0 EUR im vierten Quartal. Dies entspricht einem Anstieg von +11,1% bzw. +6,4% im Jahresvergleich.

Der **ARPU im Festnetz-Privatkundengeschäft** lag bei 24,5 EUR (-1,3% im Jahresvergleich) und belief sich im vierten Quartal auf 24,1 EUR (-3,2% im Jahresvergleich), infolge von Promotionen und einem höheren Anteil von gebündelten Tarifen in der Kundenbasis.

Die **Anzahl der Kundenanschlüsse im Festnetz-Retail-Breitbandgeschäft** lag mit ca. 2,1 Mio. Anschlüssen etwas höher im Jahresvergleich (+0,4%). Im Jahr 2018 wurden +8 Tausend Nettozugänge verzeichnet (+25 Tausend Nettozugänge im vierten Quartal), mit einer weiterhin soliden Nachfrage nach VDSL (+290 Tausend Nettozugängen im Jahr 2018 davon +52 Tausend im vierten Quartal).

Bei den **Wholesale-Festnetzanschlüssen** wurde die Migration als Voraussetzung für die in naher Zukunft geplante Stilllegung der Infrastruktur für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop – ULL) abgeschlossen.

Finanzergebnis von Telefónica Deutschland im Jahr 2018

Die **Umsatzerlöse** auf berichteter Basis beliefen sich auf insgesamt 7.320 Mio. EUR im Jahr 2018, was einem Plus von +0,3% im Jahresvergleich entspricht (im vierten Quartal +3,2% im Jahresvergleich auf 1.965 Mio. EUR). Ohne die regulatorisch bedingten Einbußen von -44 Mio. EUR im Jahr 2018 (-5 Mio. EUR im vierten Quartal) **stiegen die Umsatzerlöse im Jahr 2018 um +0,9% auf bei 7.364 Mio. EUR (+0,5% gegenüber dem Vorjahr auf 7.334 Mio. EUR bei Bilanzierung nach IAS 18)** und erhöhten sich im vierten Quartal um +3,5% auf 1.970 Mio. EUR (+2,8% gegenüber dem Vorjahr auf 1.958 Mio. EUR bei Bilanzierung nach IAS 18).

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen**¹⁷ lagen auf berichteter Basis bei 5.267 Mio. EUR (-0,4% im Jahresvergleich) im Jahr 2018 bzw. auf 1.330 Mio. EUR (-0,2% im Jahresvergleich) im vierten Quartal 2018. Ohne Berücksichtigung der regulatorischen Effekte von -44 Mio. EUR (-5 Mio. EUR im vierten Quartal) war die Entwicklung der **bereinigten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen weiterhin positiv mit +0,4% im Jahresvergleich auf 5.310 Mio. EUR in 2018 (unverändert bei 5.288 Mio. EUR bei Bilanzierung nach IAS 18)** und +0,2% im Jahresvergleich auf 1.335 Mio. EUR im vierten Quartal **(-0,4% im Jahresvergleich auf 1.327 Mio. EUR bei Bilanzierung nach IAS 18)**. Der Trend spiegelt die positiven Effekte des O₂ Free Portfolio sowie den anhaltenden Gegenwind der OTT-Trends sowie Verschiebungen innerhalb der bestehenden Kundenbasis. Darüber war Q4 gekennzeichnet durch ein wettbewerbsintensives Weihnachtsgeschäft, einen harten Vergleich zu einem starken Vorjahresquartal in 2017, geringere Einnahmen aus Besucher-Roaming und unseren Fokus auf Kundenbindung bei der Vertragsverlängerung von Kunden, die in der Vergangenheit von Problemen im Kundenservice bzw. im Netz betroffen waren.

Die **Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft** lagen im Jahr 2018 im Jahresvergleich um -2,1% niedriger bei 2.922 Mio. EUR und wuchsen im vierten Quartal um +0,7% gegenüber dem Vorjahr auf 753 Mio. EUR, eine Reflektion der Kundennachfrage nach größeren Datenpaketen. Der Anteil Nicht- SMS-Datenumsätze an den Datenumsätzen erhöhte sich in 2018 im Jahresvergleich um +4,6 Prozentpunkte auf 85,4%.

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware** stiegen im Jahr 2018 im Jahresvergleich um +12,8% auf 1.272 Mio. EUR und um +25,2% auf 445 Mio. EUR im vierten Quartal, da die saisonale Nachfrage nach hochwertigen Smartphones von Promotionen gestützt wurde.

Die **Umsatzerlöse aus dem Festnetzgeschäft** verzeichneten in 2018 einen weiteren Rückgang auf 767 Mio. EUR (-11,0% im Jahresvergleich) und im vierten Quartal auf 185 Mio. EUR (-11,0% im Jahresvergleich). Dies war hauptsächlich auf den erwarteten migrationsbedingten Rückgang bei den Festnetzumsätzen aus dem Wholesale-Geschäft zurückzuführen. Die VDSL-Nachfrage blieb solide, während sich der Trend der Festnetzumsätze im Privatkundengeschäft leicht abschwächte (-1,9% im Jahr 2018 bzw. -3,0% im vierten Quartal, jeweils im Jahresvergleich), was auf Promotionen und einen höheren Anteil von gebündelten Tarifen innerhalb unserer Kundenbasis zurückzuführen war.

¹⁷ Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von unseren Kunden entrichteten Gebühren für die Nutzung von Sprachdiensten, SMS und mobile Daten. Weiterhin sind die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte sowie weitere Entgelte enthalten, die andere Anbieter für die Nutzung unseres Netzes bezahlen.

Die **sonstigen Erträge** beliefen sich auf 177 Mio. EUR, verglichen mit 159 Mio. EUR im Jahr 2017 (59 Mio. EUR im vierten Quartal 2018 im Vergleich zu 62 Mio. EUR im vierten Quartal 2017).

Die **betrieblichen Aufwendungen** stiegen in 2018 gegenüber dem Vorjahr leicht um +0,5% bzw. im vierten Quartal um +5,6% auf 5.700 Mio. EUR bzw. 1.551 Mio. EUR an. Die betrieblichen Aufwendungen beinhalten Sondereffekte¹⁸ in Höhe von 87 Mio. EUR im Jahr 2018 (38 Mio. EUR im vierten Quartal), überwiegend im Zusammenhang mit dem Netz. Gleichzeitig haben wir zusätzliche Einsparungen aus der Integration erzielt und einen stringenten Fokus auf werthaltige Entwicklung beibehalten.

- Der **Materialaufwand** belief sich im Jahr 2018 auf 2.459 Mio. EUR (+2,7% gegenüber dem Vorjahr) und auf 712 Mio. EUR im vierten Quartal (+11,9% gegenüber Vorjahr). Der Wareneinsatz für Hardware (60% des Materialaufwands im vierten Quartal) war entsprechend der starken Nachfrage nach Endgeräten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum höher, während der Wareneinsatz für Konnektivität (33% des Materialaufwands im vierten Quartal) im Jahresvergleich zurückging, da höhere Wholesale-Kosten für Outbound-Roaming durch geringere Terminierungskosten ausgeglichen wurden.
- Der um Restrukturierungskosten bereinigte **Personalaufwand** ging in 2018 im Jahresvergleich um -1,1% auf 591 Mio. EUR und im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr um -4,1% auf 143 Mio. EUR zurück, da inflationsbedingte Gehaltsanpassungen im Jahr 2018 durch die Einsparungen im Zusammenhang mit dem Mitarbeiter-Restrukturierungsprogramm kompensiert wurden. Die Restrukturierungskosten lagen im Jahr 2018 bei 19 Mio. EUR (16 Mio. EUR im vierten Quartal) im Vergleich zu 44 Mio. EUR im gleichen Zeitraum 2017 (22 Mio. EUR im vierten Quartal 2017).
- Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** blieben im Jahr 2018 stabil (-0,1% gegenüber dem Vorjahr) bei 2.631 Mio. EUR und umfassten Sondereffekte¹⁸ in Höhe von 66 Mio. EUR. Im vierten Quartal stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um +2,9% auf 680 Mio. EUR und beinhalteten Sondereffekte¹⁸ in Höhe von 22 Mio. EUR. Im Jahr 2018 machten die kommerziellen und nicht-kommerziellen Kosten 59% bzw. 37% aus.

Das **Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)** belief sich im Jahr 2018 auf 1.797 Mio. EUR, was einem Plus von +0,7% im Jahresvergleich entspricht (1.762 Mio. EUR und -1,3% ggü. Vorjahr nach IAS 18). Im vierten Quartal 2018 betrug das OIBDA 473 Mio. EUR, lag also um -4,8% niedriger (464 Mio. EUR und -6,6% ggü. Vorjahr nach IAS 18).

¹⁸ Sondereffekte umfassten im Zeitraum von Januar bis Dezember 2018 Restrukturierungskosten in Höhe von 84 Mio. EUR (überwiegend in den sonstigen Aufwendungen) und Beratungskosten im Zusammenhang mit gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen in Höhe von 2 Mio. EUR.

Das **OIBDA vor Sonder- und regulatorischen Effekten**¹⁹ stieg im Jahr 2018 im Jahresvergleich um **+5,3% auf 1.938 Mio. EUR (+3,4% auf 1.903 Mio. EUR ggü. Vorjahr nach IAS 18)** und im vierten Quartal um **+3,6%** gegenüber dem Vorjahr **auf 517 Mio. EUR (+1,9% auf 509 Mio. EUR ggü. Vorjahr nach IAS 18)**. Die Sondereffekte beliefen sich auf 87 Mio. EUR bzw. 38 Mio. EUR und hingen hauptsächlich mit der Netzkonsolidierung zusammen. Der negative regulatorische Effekt in Höhe von -54 Mio. EUR (-6 Mio. EUR im vierten Quartal) wurde vor allem durch Nutzungselastizitätseffekte im Zusammenhang mit der europäischen Roaming-Gesetzgebung verursacht. Die zusätzlichen Einsparungen aus OIBDA-relevanten Integrationsaktivitäten betrugen im laufenden Jahr insgesamt etwa 100 Mio. EUR (ca. 10 Mio. EUR im vierten Quartal), da die Netzkonsolidierung weitgehend abgeschlossen wurde. Wie mit unseren Q3 Ergebnissen angekündigt, konnten wir auch rund 20 Mio. EUR an Einsparungen aus dem Jahr 2019 in das Jahr 2018 vorziehen. Daher stieg die OIBDA-Marge im Jahr 2018 um +1,1 Prozentpunkte im Jahresvergleich auf 26,3%.

Die **Gruppengebühren** beliefen sich in 2018 auf 37 Mio. EUR und im vierten Quartal auf 9 Mio. EUR.

Die **Abschreibungen** beliefen sich in 2018 auf 1.987 Mio. EUR, was einem Zuwachs um +6,3% gegenüber demselben Zeitraum des Jahres 2017 entspricht, die hauptsächlich auf eine kürzere Nutzungsdauer von Netzwerkausrüstung infolge der Netzkonsolidierung zurückzuführen war.

Im Jahr 2018 betrug das **Betriebsergebnis** -190 Mio. EUR, verglichen mit einem Verlust von -84 Mio. EUR im Jahr 2017.

Das **Netto-Finanzergebnis** für das Jahr 2018 belief sich auf -42 Mio. EUR gegenüber -34 Mio. EUR im Vorjahr.

Das Unternehmen wies für das Jahr 2018 keinen wesentlichen **Ertragssteueraufwand** aus.

Der **Nettoverlust** für das Jahr 2018 betrug -230 Mio. EUR, verglichen mit einem Nettoverlust von -381 Mio. EUR im Vorjahr.

Der **Investitionsaufwand (CapEx)**²⁰ stieg infolge des fortwährenden LTE Ausbaus im Jahresvergleich um **+1,7% auf 966 Mio. EUR** im GJ 2018 an. Im vierten Quartal ging das CapEx um **-13,7% auf 226 Mio. EUR** zurück, da wir unsere Netzkonsolidierung weitgehend abgeschlossen haben. Die zusätzlichen CapEx-Synergien beliefen sich im Jahr 2018 auf ca. 50 Mio. EUR.

Der **Operating Cashflow** (OIBDA minus CapEx²⁰) belief sich im Jahr 2018 auf 831 Mio. EUR, ein Rückgang um -0,5% gegenüber dem Vorjahr.

Der **Free Cashflow (FCF)**²¹ belief sich im Jahr 2018 auf 733 Mio. EUR, verglichen mit 680 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum, was einem Plus von +7,8% im Jahresvergleich entspricht.

¹⁹ Sondereffekte beliefen sich auf 84 Mio. EUR Restrukturisierungskosten und 2 Mio. EUR akquisitionsbedingte Beratungskosten im Zeitraum von Januar bis Dezember 2018, und die regulatorischen Effekte beliefen sich für denselben Zeitraum von Januar bis Dezember 2018 auf -54 Mio. EUR.

²⁰ Mit Zugängen aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und ohne aktivierte Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

²¹ 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.

Die Veränderungen des **Umlaufvermögens (Working Capital)** verzeichneten im Jahr 2018 einen Negativsaldo von -79 Mio. EUR. Das Umlaufvermögen war hauptsächlich beeinflusst durch Mietvorauszahlungen für Leitungen und Mobilfunkstationen (+68 Mio. EUR), einen Rückgang der Investitionsverbindlichkeiten (-21 Mio. EUR), die Verringerung der Restrukturierungsrückstellungen (-17 Mio. EUR) sowie sonstige Veränderungen des Umlaufvermögens in Höhe von -110 Mio. EUR. Der letzte Posten beinhaltet Silent Factoring Transaktionen mit einem Bruttobetrag in Höhe von 629 Mio. EUR aus dem Verkauf von Forderungen für Mobilfunk-Hardware, die durch andere Bewegungen, einschließlich einer Reduktion von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Verbindlichkeiten kompensiert wurden.

Die **konsolidierten Nettofinanzschulden**²² stiegen zum Ende des Jahres 2018 auf 1.129 Mio. EUR, gegenüber 1.064 Mio. EUR im Jahr 2017. Der Verschuldungsgrad betrug 0,6x und blieb damit innerhalb unseres Zielverschuldungsgrads von maximal 1,0x.

²² Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende finanzielle Vermögenswerte und zinstragende Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, jedoch keine Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen.

ANHANG – Datentabellen

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

ANSCHLÜSSE

Ungeprüft

(in Tausend)	2018				2017			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Endkundenanschlüsse	47,011	47,172	47,268	47,089	48,988	49,479	49,105	47,416
Festnetztelefonie	1,969	1,959	1,966	1,996	2,000	1,988	1,979	1,980
Internet und Datenanschlüsse	2,266	2,251	2,253	2,275	2,313	2,297	2,284	2,281
Schmalband	206	203	198	195	217	215	212	209
Breitband	2,060	2,048	2,054	2,080	2,095	2,082	2,072	2,072
davon VDSL	1,243	1,330	1,389	1,441	872	960	1,063	1,152
Mobilfunkanschlüsse	42,777	42,962	43,049	42,819	44,675	45,194	44,842	43,155
Prepaid	21,346	21,198	21,052	20,543	23,967	24,289	23,754	21,881
Postpaid	21,431	21,764	21,997	22,276	20,708	20,905	21,088	21,274
davon M2M	1,067	1,103	1,135	1,188	830	897	969	1,027
Postpaid (%)	50.1%	50.7%	51.1%	52.0%	46.4%	46.3%	47.0%	49.3%
Smartphone Penetration (%) (1)	62.0%	63.5%	64.9%	66.0%	57.0%	57.4%	58.7%	60.9%
LTE Kunden (2)	16,094	16,596	17,157	18,434	13,968	14,422	15,679	15,759
Wholesale Anschlüsse (3)	63	8	0	–	562	428	298	188
Anschlüsse gesamt	47,075	47,180	47,268	47,089	49,550	49,907	49,403	47,604

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

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

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

(in Tausend)	2018				2017			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Mobilfunkanschlüsse auf marktvergleichbarer Basis (4)	45,285	45,201	45,383	45,256	47,861	48,388	48,372	45,918
Prepaid	23,508	23,122	23,039	22,627	26,770	27,150	26,906	24,300
Postpaid	21,777	22,079	22,344	22,629	21,091	21,237	21,467	21,617
Mobilfunkanschlüsse auf marktvergleichbarer Basis (4) ohne M2M	44,218	44,097	44,248	44,068	47,031	47,491	47,403	44,891

(4) Zum Jahresauftakt hat Telefonica Deutschland eine ergänzende Methodik zur Zählung der Mobilfunkkundenanschlüsse eingeführt. Sie berücksichtigt unter anderem die Marktgepflogenheiten bei den Erfassungszeitfenstern für inaktive Prepaid-Kunden.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
AUSGEWÄHLTE OPERATIVE KENNZAHLEN
Ungeprüft

	2018				2017			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ARPU (in EUR) (1)	9.8	10.0	10.2	10.1	9.6	9.7	9.8	9.8
Prepaid	5.6	5.8	6.0	6.0	5.0	5.2	5.2	5.6
Postpaid exkl. M2M	14.8	14.8	15.0	14.8	15.5	15.5	15.7	15.2
Datentransfer ARPU (in EUR)	5.4	5.6	5.8	5.8	5.4	5.7	5.6	5.6
% Anteil Datenumsatz ohne SMS (2)	85.0%	84.1%	85.9%	86.3%	79.4%	81.7%	80.6%	81.4%
Voice Traffic (Mio. Minuten) (3)	23,341	24,554	23,899	25,616	23,966	23,709	23,006	23,667
Data Traffic (TB) (4)	126,040	151,620	165,440	179,250	86,423	98,612	110,684	122,367
Churn (%)	2.2%	1.8%	2.0%	2.3%	1.9%	1.9%	2.1%	3.1%
Postpaid churn (%) exkl. M2M	1.7%	1.5%	1.6%	1.8%	1.6%	1.5%	1.6%	1.7%

Anmerkungen:

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

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

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

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

Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Dokument veröffentlichten Finanzkennzahlen sowie Jahresvergleichswerte in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dementsprechend beinhalten die Finanzkennzahlen für 2018 die Effekte aufgrund der IFRS 15 Implementierung zum 1. Januar 2018.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG & AUSGEWÄHLTE KONZERNFINANZKENNZAHLEN
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember				1. Januar bis 31. Dezember			
	2018	2017	Veränderung	% Veränd.	2018	2017	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	1,965	1,904	61	3.2	7,320	7,296	24	0.3
Umsatzerlöse (ohne regulatorische Effekte 2018)	1,970	1,904	66	3.5	7,364	7,296	68	0.9
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	1,775	1,688	87	5.2	6,539	6,415	125	1.9
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1,330	1,332	(2)	(0.2)	5,267	5,287	(20)	(0.4)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (ohne regulatorische Effekte 2018)	1,335	1,332	2	0.2	5,310	5,287	23	0.4
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	445	356	89	25.2	1,272	1,128	144	12.8
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	185	208	(23)	(11.0)	767	862	(95)	(11.0)
Sonstige Umsatzerlöse	5	8	(3)	(39.1)	13	19	(6)	(30.1)
Sonstige Erträge	59	62	(3)	(4.1)	177	159	17	11.0
Betriebliche Aufwendungen	(1,551)	(1,469)	(83)	5.6	(5,700)	(5,670)	(29)	0.5
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(712)	(637)	(76)	11.9	(2,459)	(2,396)	(64)	2.7
Personalaufwand	(159)	(171)	12	(7.1)	(610)	(642)	32	(5.0)
Wertberichtigung gemäß IFRS 9 (1)	(25)	(15)	(10)	70.2	(79)	(73)	(5)	7.3
Sonstige Aufwendungen	(655)	(647)	(9)	1.3	(2,552)	(2,560)	8	(0.3)
davon Gruppengebühren	(9)	(6)	(3)	52.6	(37)	(36)	(1)	2.8
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	473	497	(24)	(4.8)	1,797	1,785	12	0.7
OIBDA-Marge	24.1%	26.1%		(2.0%-p.)	24.6%	24.5%		0.1%-p.
Sondereffekte (2)	(38)	(2)	(36)	1,595.6	(87)	(55)	(31)	56.6
OIBDA bereinigt um Sondereffekte (2)	511	499	12	2.3	1,884	1,840	43	2.4
OIBDA-Marge bereinigt um Sondereffekte	26.0%	26.2%		(0.2%-p.)	25.7%	25.2%		0.5%-p.
OIBDA bereinigt um Sondereffekte (2) (ohne regulatorische Effekte 2018)	517	499	18	3.6	1,938	1,840	98	5.3
OIBDA-Marge bereinigt um Sondereffekte (ohne regulatorische Effekte 2018)	26.3%	26.2%		0.0%-p.	26.3%	25.2%		1.1%-p.
Abschreibungen	(571)	(429)	(142)	33.0	(1,987)	(1,869)	(118)	6.3
Betriebsergebnis	(98)	68	(166)	(>100.0)	(190)	(84)	(106)	>100.0
Finanzergebnis	(11)	(8)	(3)	43.4	(42)	(34)	(9)	26.0
Ergebnis vor Steuern	(109)	60	(169)	(>100.0)	(233)	(118)	(114)	97.0
Ertragsteuern	2	(262)	265	(>100.0)	3	(262)	265	(>100.0)
Periodenergebnis	(107)	(203)	96	(47.2)	(230)	(381)	150	(39.5)
Anzahl der Aktien in Millionen zum Stichtag	2,975	2,975	–	–	2,975	2,975	–	–
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR) (3)	(0)	(0)	0	(47.2)	(0)	(0)	0	(39.5)
CapEx gesamt (4)	(226)	(262)	36	(13.7)	(966)	(950)	(16)	1.7
davon CapEx (5)	(226)	(253)	27	(10.8)	(958)	(932)	(26)	2.8
davon Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen (6)	(1)	(9)	9	(93.3)	(8)	(18)	10	(55.5)
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx) (5)	247	244	3	1.3	839	853	(14)	(1.7)
Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (7)	432	412	20	4.9	733	680	53	7.8

(1) Für die Vergleichsperiode galten die Regelungen gemäß IAS 39.

(2) Sondereffekte beinhalten zum 31. Dezember 2018 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 84 Mio. EUR sowie akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR. Zum 31. Dezember 2017 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 82 Mio. EUR, akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR sowie Erträge aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 28 Mio. EUR.

(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 2018 und 2017.

(4) Exklusive der Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen und der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum.

(5) CapEx gesamt exklusive der Zugänge aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen.

(6) Ab dem 2. Quartal 2018 erfolgte eine Anpassung der Definition der Zugänge aus Finanzierungsleasingverhältnissen, was zu einer kumulierten Verringerung um 11 Mio. EUR führt.

(7) 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.

Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Dokument veröffentlichten Finanzkennzahlen sowie Jahresvergleichswerte in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dementsprechend beinhalten die Finanzkennzahlen für 2018 die Effekte aufgrund der IFRS 15 Implementierung zum 1. Januar 2018.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG - IAS 18 ÜBERLEITUNG
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	1. Oktober bis 31. Dezember			1. Januar bis 31. Dezember		
	IFRS 15	Anpassungen	IAS 18	IFRS 15	Anpassungen	IAS 18
Umsatzerlöse	1,965	(12)	1,953	7,320	(30)	7,290
Umsatzerlöse (ohne regulatorische Effekte 2018)	1,970	(12)	1,958	7,364	(30)	7,334
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	1,775	(11)	1,764	6,539	(28)	6,512
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1,330	(8)	1,322	5,267	(22)	5,245
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (ohne regulatorische Effekte 2018)	1,335	(8)	1,327	5,310	(22)	5,288
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	445	(3)	442	1,272	(6)	1,266
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	185	(4)	182	767	(12)	755
Sonstige Umsatzerlöse	5	2	7	13	10	23
Sonstige Erträge	59	–	59	177	–	177
Betriebliche Aufwendungen	(1,551)	4	(1,548)	(5,700)	(5)	(5,705)
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(712)	–	(712)	(2,459)	–	(2,459)
Personalaufwand	(159)	–	(159)	(610)	–	(610)
Wertberichtigung gemäß IFRS 9 (1)	(25)	0	(25)	(79)	1	(77)
Sonstige Aufwendungen	(655)	3	(652)	(2,552)	(7)	(2,559)
davon Gruppengebühren	(9)	–	(9)	(37)	–	(37)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	473	(9)	464	1,797	(35)	1,762
OIBDA-Marge	24.1%		23.8%	24.6%		24.2%
Sondereffekte (2)	(38)	–	(38)	(87)	–	(87)
OIBDA bereinigt um Sondereffekte (2)	511	(9)	502	1,884	(35)	1,849
OIBDA-Marge bereinigt um Sondereffekte	26.0%		25.7%	25.7%		25.4%
OIBDA bereinigt um Sondereffekte (2) (ohne regulatorische Effekte 2018)	517	(9)	509	1,938	(35)	1,903
OIBDA-Marge bereinigt um Sondereffekte (ohne regulatorische Effekte 2018)	26.3%		26.0%	26.3%		25.9%
Abschreibungen	(571)	–	(571)	(1,987)	–	(1,987)
Betriebsergebnis	(98)	(9)	(107)	(190)	(35)	(225)
Finanzergebnis	(11)	0	(11)	(42)	2	(41)
Ergebnis vor Steuern	(109)	(8)	(118)	(233)	(33)	(266)
Ertragsteuern	2	3	5	3	3	5
Periodenergebnis	(107)	(5)	(112)	(230)	(31)	(261)

(1) Für die Vergleichsperiode galten die Regelungen gemäß IAS 39.

(2) Sondereffekte beinhalten zum 31. Dezember 2018 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 84 Mio. EUR sowie akquisitionsbezogene Beraterkosten in Höhe von 2 Mio. EUR.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
KONZERNBILANZ
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember		Veränderung	% Veränd.
	2018	2017		
Langfristige Vermögenswerte	11,061	11,940	(880)	(7.4)
Geschäfts- oder Firmenwerte	1,960	1,960	–	–
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4,727	5,485	(759)	(13.8)
Sachanlagen	3,793	4,041	(248)	(6.1)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	70	69	1	1.0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	101	94	8	8.2
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	206	129	77	59.8
Latente Steueransprüche	204	162	42	26.0
Kurzfristige Vermögenswerte	2,736	2,160	576	26.7
Vorräte	261	105	156	>100,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1,301	1,265	36	2.9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	17	(8)	(46.1)
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	413	186	227	>100,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	751	587	164	28.0
Bilanzsumme Aktiva = Bilanzsumme Passiva	13,796	14,100	(304)	(2.2)
Eigenkapital	7,569	8,297	(728)	(8.8)
Gezeichnetes Kapital	2,975	2,975	–	–
Kapital- und Gewinnrücklagen	4,594	5,323	(728)	(13.7)
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital	7,569	8,297	(728)	(8.8)
Langfristige Schulden	2,901	2,141	760	35.5
Langfristige verzinsliche Schulden	2,004	1,268	736	58.1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	19	0	1.2
Rückstellungen	526	599	(74)	(12.3)
Rechnungsabgrenzungsposten	176	255	(78)	(30.7)
Latenten Steuerschulden	177	1	176	>100,0
Kurzfristige Schulden	3,326	3,662	(336)	(9.2)
Kurzfristige verzinsliche Schulden	145	637	(492)	(77.3)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2,419	2,224	196	8.8
Rückstellungen	188	142	46	32.4
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	39	132	(93)	(70.6)
Rechnungsabgrenzungsposten	535	527	8	1.6
Finanzdaten				
Nettofinanzschulden (1)	1,129	1,064	65	6.1
Verschuldungsgrad (2)	0.6x	0.6x	0.0	8.5

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

(2) Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA für die letzten zwölf Monate bereinigt um Sondereffekte.

Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Dokument veröffentlichten Finanzkennzahlen sowie Jahresvergleichswerte in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dementsprechend beinhalten die Finanzkennzahlen für 2018 die Effekte aufgrund der IFRS 15 Implementierung zum 1. Januar 2018.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
Herleitung des Free Cashflows und Überleitung zu den Nettofinanzschulden
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	2018				2017			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
OIBDA	394	863	1.324	1.797	390	841	1.288	1.785
- CapEx (1)	(182)	(420)	(732)	(958)	(208)	(433)	(679)	(932)
= Operating Cashflow (OIBDA-CapEx) (1)	212	443	592	839	181	409	609	853
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-	-	(15)	(15)	-	-	-	-
+/- Veränderung des Working Capitals	(184)	(343)	(253)	(79)	(177)	(326)	(322)	(132)
+/- (Gewinne) Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(0)	(0)	(0)	(0)	(1)	(1)	(1)	(30)
+/- Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen	-	-	-	21	-	-	-	-
+/- Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	0	0	0	0	1	1	1	31
+ Nettoszinszahlungen	(16)	(19)	(22)	(33)	(14)	(15)	(16)	(27)
+ Gezahlte Steuern	-	-	-	-	0	-	-	-
+/- Ein- / Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	4	3	0	1	8	9	5	14
+ Erwerb von Unternehmen abzgl. übernommener Zahlungsmittel	(0)	(0)	(1)	(1)	-	(9)	(9)	(29)
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (2)	15	84	301	733	(1)	68	268	680
- Zahlung für Spektrum	-	-	-	-	-	-	(111)	(111)
- Dividendenzahlungen	-	(773)	(773)	(773)	-	(744)	(744)	(744)
= Free Cashflow nach Dividenden- und Spektrumszahlungen	15	(689)	(472)	(40)	(1)	(675)	(586)	(175)
Nettofinanzschulden zu Beginn der Berichtsperiode	1,064	1,064	1,064	1,064	798	798	798	798
+ Sonstige Veränderungen der Nettofinanzschulden	35	44	55	25	37	101	129	91
= Nettofinanzschulden am Ende der Berichtsperiode	1,085	1,797	1,591	1,129	836	1,575	1,514	1,064

(1) Exklusive der Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen, aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen und der aktivierten Fremdkapitalkosten für Investitionen in Spektrum. Ab dem 2. Quartal 2018 erfolgte eine Anpassung der Definition der Zugänge aus Finanzierungsleasingverhältnissen, was zu einer kumulierten Verringerung um 11 Mio. EUR führt.

(2) 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.

	2018				2017			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen (in Millionen)	15	84	301	733	(1)	68	268	680
Anzahl Aktien (in Millionen)	2,975	2,975	2,975	2,975	2,975	2,975	2,975	2,975
= Free Cashflow pro Aktie (in EUR)	0,00	0,03	0,10	0,25	(0,00)	0,02	0,09	0,23

Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Dokument veröffentlichten Finanzkennzahlen sowie Jahresvergleichswerte in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dementsprechend beinhalten die Finanzkennzahlen für 2018 die Effekte aufgrund der IFRS 15 Implementierung zum 1. Januar 2018.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

Ungeprüft

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember		
	2018	2017	% Veränd.
A Liquidität	751	587	28.0
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (1)	182	177	2.8
C Kurzfristige Finanzschulden (2)	145	635	(77.2)
D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(788)	(129)	>100,0
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte (1)	87	75	15.6
F Langfristige Finanzschulden (2)	2,004	1,268	58.1
G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden	1,917	1,193	60.7
H=D+G Nettofinanzschulden (3)	1,129	1,064	6.1

(1) Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten noch nicht fällige Handset-Forderungen, die positive Wertentwicklung des Fair value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden sowie ausgegebene Darlehen an Dritte.

(2) Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen, sonstige Darlehen, sowie Leasingschulden.

(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.

Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Dokument veröffentlichten Finanzkennzahlen sowie Jahresvergleichswerte in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) verabschiedeten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Dementsprechend beinhalten die Finanzkennzahlen für 2018 die Effekte aufgrund der IFRS 15 Implementierung zum 1. Januar 2018.

Weitere Informationen:

Telefónica Deutschland Holding AG

Investor Relations

Georg-Brauchle-Ring 50

80992 München

Dr. Veronika Bunk-Sanderson, Director Communications & Investor Relations; (m) +49 176 2102 8909

Marion Polzer, Head of Investor Relations; (m) +49 176 7290 1221

Eugen Albrecht, Senior Investor Relations Officer

Pia Hildebrand, Investor Relations Officer

Sophia Patzak, Investor Relations Officer

Saskia Puth, Office Manager Investor Relations

(t) +49 89 2442 1010

ir-deutschland@telefonica.com

www.telefonica.de/investor-relations

Haftungsausschluss:

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

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

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

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

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

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

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

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