

MÜNCHEN, 29. Juli 2020

Vorläufige Ergebnisse für Januar bis Juni 2020

Geschäftsdynamik trotz COVID-19 intakt – sichtbare Anzeichen von Erholung

- Die Dynamik des Kerngeschäfts blieb im ersten vollen Quartal unter COVID-19 intakt mit sichtbaren Anzeichen von Erholung nach Lockerung der Ausgangsbeschränkungen; weiterhin Unterstützung von Mitarbeitern, Kunden und der Gesellschaft durch eine Vielzahl von COVID-19-Initiativen
- Die Umsätze stiegen in Q2 20 um +0,3% ggü. VJ aufgrund des anhaltenden Umsatzwachstums bei Mobilfunk-Hardware und im Festnetzgeschäft sowie durch einen erschwerten Vorjahresvergleich für MSR; ca. -62 Mio.¹ EUR kombinierte COVID-19 Auswirkungen und andere einmalige Sondereinflüsse
- Das OIBDA² sank in Q2 20 um -5,1% ggü. VJ, was den Umsatzfluss einschl. höherem Wareneinsatz für Mobilfunk-Hardware widerspiegelte, während die kombinierten COVID-19 Auswirkungen und andere einmalige Sondereinflüsse ca. -43 Mio.¹ EUR ausmachten
- Die Investitionsquote betrug 13,1% in H1 20; stetige Fortschritte beim LTE-Ausbau, während einige vorübergehende COVID-19-bedingte Unterbrechungen in der Lieferkette zu verzeichnen waren - auf gutem Weg zur Erreichung der GJ 20 Ausbauziele
- Kontinuierliche Erholung der Trading-Leistung und der Prepaid-Dynamik nach Wiedereröffnung der Shops Ende April; Erwartung einer allmählichen Erholung von Roaming mit Lockerung der Reisebeschränkungen
- Bestätigung der GJ 20 Prognose für Umsatz und OIBDA bei gleichzeitiger Beobachtung & Analyse der COVID-19 Auswirkungen

Operative und finanzielle Highlights des zweiten Quartals 2020

- In einem dynamischen, dennoch rationalen Umfeld blieb das Momentum **des Kerngeschäfts von Telefonica Deutschland intakt** während des ersten Quartals unter vollem COVID-19 Einfluss **mit sichtbaren Anzeichen von Erholung nach Lockerung der Ausgangsbeschränkungen**. Dennoch war das Unternehmen aufgrund der von der Regierung auferlegten Beschränkungen nicht immun gegen die Auswirkungen von COVID-19. Insbesondere die obligatorische Schließung von O₂ Shops zwischen Mitte März und Ende April führte zu einem schwächeren Trading und die Ausgangsbeschränkungen dämpften die Dynamik des Prepaid-Geschäfts. Darüber hinaus beeinträchtigten die weltweiten Reisebeschränkungen das Roaming.
- In dem von **COVID-19 geprägten Umfeld** unterstützte Telefonica Deutschland weiterhin Mitarbeiter, Kunden und die Gesellschaft durch eine Vielzahl von Initiativen, wie z.B. die Bereitstellung von Mobilitätsanalysen für das Robert-Koch-Institut, das Promoten der Corona-Warn-App (> 15 Mio. Downloads), die Weitergabe der 6-monatigen Mehrwertsteuerermäßigung von 3% an die Kunden und kostenfreiem App-Zugriff für einen begrenzten Zeitraum (z.B. O₂TV für 3 Monate).

¹ Davon entfielen auf COVID-19 Auswirkungen ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -19 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in Q2 20; die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

² Bereinigt um Sondereffekte. In Q2 20 beliefen sich die Sondereffekte auf +3 Mio. EUR (inkl. +4 Mio. EUR Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Frequenzen und -1 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen). In Q2 19 beliefen sich die Sondereffekte auf Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -12 Mio. EUR.

- **Telefónica Deutschland's Netzwerk setzte seine zuverlässige Performance fort**, bewältigte die COVID-19-bedingten Veränderungen im Nutzerverhalten gut und gewährleistete eine äußerst zuverlässige Konnektivität für Kunden.
- **Das Mobilfunk-Postpaid-Geschäft³** verzeichnete Nettozugänge von +158 Tsd. (exkl. +78 Tsd. M2M) in Q2 20, was hauptsächlich auf die anhaltende Nachfrage nach dem sich gut entwickelnden O₂ Free Tarifportfolio und dem soliden **Partner-Trading** zurückzuführen ist. **Die Abwanderungsrate im gesamten Postpaid-Bereich** blieb in Q2 20 auf einem niedrigen Niveau von 1,4%, während sich **die Abwanderungsrate der Marke O₂** im Jahresvergleich um 0,1%-Punkte verbesserte und mit 1,1% weiterhin auf einem noch niedrigeren Niveau lag. Diese positiven Trends sind hauptsächlich auf die Fokussierung auf Kundenbindung zurückzuführen. Sie wurden unterstützt von nachhaltigen Verbesserungen der Netzqualität und auch durch die COVID-19-bedingte niedrigeren Kündigungseingang im März/April.
- **Der LTE-Kundenbestand** stieg im Jahresvergleich um +25,6% auf 25,3 Mio.⁴ Ende Juni 2020, was zu einer **LTE-Penetration** von 60% und damit zu einem Anstieg um +12,1%-Punkte im Jahresvergleich führte. Die anhaltende Nachfrage nach LTE und dem O₂ Free-Portfolio unterstützte das Wachstum der mobilen Datennutzung durch größere Datenpakete. Die durchschnittliche Datennutzung von O₂ Free-Kunden erreichte >7 GB pro Monat.
- **Der Umsatz** belief sich auf **1.790 Mio. EUR** in Q2 20, **ein Anstieg um +0,3% ggü. VJ**, der auf das anhaltende Wachstum bei Mobilfunk-Hardware und im Festnetzgeschäft zurückzuführen ist, während MSR durch einen erschwerten Vorjahresvergleichs beeinflusst wurde. **Die operativen Umsatztrends blieben intakt und verzeichneten in Q2 20 ein Wachstum von +3,8% ggü. VJ**, exkl. ca. -62 Mio.⁵ EUR an kombinierten COVID-19-Auswirkungen und anderen einmaligen Sondereinflüsse.
 - **Die Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen⁶ (MSR)** fielen **um -3,3% ggü. VJ auf 1.275 Mio. EUR**, einschließlich der überwiegenden Mehrheit der oben genannten Sondereinflüsse, hauptsächlich aufgrund von Lockdown-bedingten Auswirkungen wie schwächeres Trading-Momentum, geringere Nachfrage nach Prepaid-Diensten und ein deutlicher Rückgang beim Roaming. Eine kontinuierliche Erholung der Trading-Performance und der Prepaid-Dynamik begann mit der schrittweisen Aufhebung der Lockdown-Maßnahmen (z. B. Wiedereröffnung der Geschäfte Ende April). Es wird auch eine allmähliche Erholung des Roamings mit der Lockerung der Reisebeschränkungen erwartet. Exkl. der kombinierten Sondereinflüsse **verbesserte sich der operative MSR-Trend in Q2 20 um +1,3% ggü. VJ** (Anmerkung: MSR-Trendwende in Q2 19).
 - **Das Umsatzwachstum bei Mobilfunk-Hardware** beschleunigte sich auf **+14,4% ggü. VJ** und belief sich auf insgesamt **322 Mio. EUR** aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach hochwertigen Smartphones, deren Verkauf während des Lockdowns durch Online-Kanäle unterstützt wurde.

³ Ab 1. Januar 2020 wird M2M von Postpaid getrennt ausgewiesen und aus Gründen der Vergleichbarkeit auch rückwirkend auf 2019 angewandt.

⁴ Beinhaltet eine technische Anpassung der Datenbank um +3,2 Mio. Kunden in Q4 19.

⁵ Davon entfielen auf COVID-19 Auswirkungen ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -19 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in Q2 20; die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

⁶ Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von 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 des Netzes von Telefónica Deutschland bezahlen.

- **Die Umsätze aus dem Festnetzgeschäft** setzten ihren Wachstumskurs fort und verzeichneten ein Wachstum von **+4,3% ggü. VJ** auf **193 Mio. EUR**, unterstützt durch die Zunahme der Privatkundenbasis aufgrund der starken VDSL-Nachfrage. Die **Festnetzumsätze im Privatkundengeschäft** setzten ihren Aufwärtstrend fort und verzeichneten ein Wachstum von **+6,6% ggü. VJ**, was die im Jahresvergleich höhere Kundenbasis aufgrund der starken VDSL-Nachfrage widerspiegelt.
- **OIBDA⁷** belief sich auf 552 Mio. EUR, ein Rückgang um **-5,1% ggü. VJ** in Q2 20, was den Umsatzfluss widerspiegelt, einschließlich des starken Umsatzwachstums aus Mobilfunk-Hardware mit niedrigeren Margen und dem damit verbundenen höheren Wareneinsatz sowie ca. -43 Mio.⁸ EUR aus kombinierten COVID-19-Auswirkungen und anderen einmaligen Sondereinflüssen. Infolgedessen lag die **OIBDA⁷ Marge** in Q2 20 bei 30,9%, was einem Rückgang von -1,8%-Punkten ggü. VJ entspricht. Exkl. der kombinierten Sondereinflüsse blieben die **operativen OIBDA-Trends intakt** und verzeichneten im Quartal ein **Wachstum von +2,3% ggü. VJ** bei einer operativen OIBDA-Marge von 32,2%.
- **Der Investitionsaufwand (CapEx)⁹** belief sich auf insgesamt **251 Mio. EUR mit einer Investitionsquote von 14,0%**. Das unterjährige Phasing sieht COVID-19 bedingt den Investitionsschwerpunkt im zweiten Halbjahr und **das Unternehmen ist auf gutem Weg, die GJ 20 Versorgungsziele zu erreichen**. Trotz zeitweiligen Gegenwinds im COVID-19-Umfeld (u.a. einige Unterbrechungen in der Lieferkette für LTE-Elemente) machte der 4G-Rollout stetige Fortschritte bei gleichzeitiger Vorbereitung des Ramp-ups für den 5G-Netzausbau. Das Netzwerk bewies sich als widerstandsfähig im Umgang mit stark verändertem Sprach- und Datenverkehr seit Beginn der Ausgangbeschränkungen; vor allem ein starker Anstieg des Sprachvolumens in der Festnetztelefonie und im Mobilfunk sowie ein höherer Datenverkehr im Festnetz, während die Trends im mobilen Datenverkehr weitgehend unverändert blieben.
- **Die konsolidierten Nettofinanzschulden¹⁰** beliefen sich auf 4.438 Mio. EUR zum 30. Juni 2020, der Verschuldungsgrad von 1,9x¹¹, der auch die Dividendenzahlung für das GJ19 von 506 Mio. EUR im Mai widerspiegelt. Der Verschuldungsgrad blieb deutlich unter dem selbst gesteckten Rahmen von unter oder maximal 2,5x.

⁷ Bereinigt um Sondereffekte. In Q2 20 beliefen sich die Sondereffekte auf +3 Mio. EUR (inkl. +4 Mio. EUR Gewinne aus dem Verkauf von Spektrum-Vermögenswerten und -1 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen). In Q2 19 beliefen sich die Sondereffekte auf Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -12 Mio. EUR.

⁸ Davon entfielen auf COVID-19 Auswirkungen ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -19 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in Q2 20; die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

⁹ Ohne Zugänge aus aktivierten Nutzungsrechtsanlagen.

¹⁰ Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende finanzielle Vermögenswerte und zinstragende Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, jedoch keine Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen. Die Finanzschulden enthalten 184 Mio. EUR an Leasingverbindlichkeiten, die als „Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten“ erfasst wurden und im Zusammenhang stehen mit dem vertraglich vereinbarten Verkauf von Dachstandorten an Telxius.

¹¹ Der Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das um Sondereffekte bereinigte OIBDA für die letzten zwölf Monate.

Finanzausblick 2020

Telefónica Deutschland erreichte in H1 20 trotz der anhaltenden COVID-19-Pandemie die erwartete robuste Geschäftsentwicklung. Gleichzeitig unterstützte das Unternehmen weiterhin Mitarbeiter, Kunden sowie die Gesellschaft durch eine Vielzahl von COVID-19-Initiativen.

Das operative Kerngeschäft von Telefónica Deutschland ist intakt mit sichtbaren Anzeichen von Erholung nach der Lockerung der Beschränkungen. Dennoch war das Unternehmen aufgrund des von der deutschen Regierung auferlegten Lockdowns nicht immun gegen die Auswirkungen von COVID-19. Insbesondere die landesweite Schließung der O₂-Shops zwischen Mitte März und Ende April führte zu einem schwächeren Trading und einer gedämpften Dynamik im Prepaid-Geschäft, was hauptsächlich auf die ins WLAN verlagerte Nutzung während der Ausgangsbeschränkungen zurückzuführen ist. Darüber hinaus führten die weltweiten Reisebeschränkungen zu geringeren Roaming-Umsätzen.

Lockdown-Restriktionen wirkten sich auch auf den 4G-Ausbau in H1 20 aus (d.h. Zugang zu Standorten und Logistikzentren sowie vorübergehende Unterbrechungen in der Lieferkette für wichtige LTE-Elemente). Diese Themen sind inzwischen weitgehend gelöst und das Unternehmen hat den ersten Meilenstein der GJ 20-Versorgungsaufgaben innerhalb der gewährten Nachfrist (Ende Juli 2020) erfolgreich erreicht. Die Investitionsquote in H1 20 reflektiert das unterjährige Phasing mit Investitionsschwerpunkt in H2. Es wird jedoch erwartet, dass COVID-19 einen Einfluss auf den gesamten GJ 20 Capex haben wird. Telefónica Deutschland ist auf gutem Weg, seine GJ 20 Ausbaupflichtungen zu erfüllen. Gleichzeitig bereitet das Unternehmen den Ausbau des 5G-Netzes in den fünf größten Städten Deutschlands vor.

Seit Beginn der Pandemie hat das Management die Entwicklung der COVID-19-bedingten Beschränkungen und deren Auswirkungen auf das Unternehmen kontinuierlich beobachtet und analysiert. In diesem Zusammenhang bestätigt Telefónica Deutschland seine Finanzprognose für das GJ 20 für Umsatz und OIBDA und rechnet gleichzeitig damit, dass die Investitionsquote unter den ursprünglich vorgesehenen 17-18% liegen wird.

	Referenzwert 2019	Ausblick 2020	H1 20
Umsatz	7.399 Mio. EUR	Unverändert bis leicht positiv ggü. VJ	+2,0% ggü. VJ ¹²
OIBDA Bereinigt um Sondereffekte	2.316 Mio. EUR	Weitgehend unverändert bis leicht positiv ggü. VJ	-1,9% ggü. VJ ¹²
Investitionsquote	14.1%	< 17-18%	13.1%

¹² Einschließlich der kombinierten Covid-19 Auswirkungen und anderer einmaliger Sondereinflüsse.

Operatives Ergebnis von Telefónica Deutschland im ersten Halbjahr 2020

Operatives Ergebnis im Mobilfunk

Zum 30. Juni 2020 verzeichnete Telefónica Deutschland 43,5 Mio. (+0,7% % ggü. VJ) **Mobilfunkkundenanschlüsse**, angetrieben durch ein starkes Wachstum von +5,3% % ggü. VJ im **mobilen Postpaid-Bereich ohne M2M**, die auf 22,9 Mio. Anschlüsse anstieg. Damit entfielen 52,6% der gesamten Mobilfunkbasis des Unternehmens auf Postpaid-Mobilfunkdienste, ein Plus von +2,3%-Punkte im Jahresvergleich. **Die M2M-Anschlüsse** beliefen sich Ende Juni auf 1,3 Mio., ein Plus von 13,4% gegenüber dem Vorjahr. Die Mobilfunkanschlüsse im **mobilen Prepaid-Bereich** gingen im Jahresvergleich um -5,0% zurück, was die anhaltenden Markttrends von Prepaid-zu-Postpaid Migrationen sowie die Abschaltung von inaktiven SIM-Karten widerspiegelt.

Der **mobile Postpaid-Bereich**¹³ verzeichnete in H1 20 Nettozugänge von +347 Tsd. (+158 Tsd. in Q2 20) gegenüber +641 Tsd. in H1 19 (+357 Tsd. in Q2 19), was eine kontinuierliche Erholung des Trading Momentums nach Ende der Ausgangsbeschränkungen widerspiegelt, da die Kundennachfrage nach dem gut laufenden O₂ Free Portfolio anhaltend hoch war, während die Performance der Partnermarken solide blieb.

M2M erreichte in H1 20 einen Nettozuwachs von +116 Tsd. (+78 Tsd. in Q2 20) gegenüber -34 Tsd. Nettoabschaltungen vor einem Jahr, von denen -56 Tsd. auf Q2 19 entfielen.

Der mobile Prepaid-Bereich verzeichnete -773 Tsd. Nettoabgänge in H1 20 (-366 Tsd. in Q2 20) gegenüber -208 Tsd. im Vorjahreszeitraum (+3 Tsd. in Q2 19), was die anhaltend schwächere Nachfrage nach Prepaid-Angeboten aufgrund anhaltender Prepaid-zu-Postpaid-Migrationstrends im Markt sowie eine gewisse Saisonalität widerspiegelt.

Die Abwanderungsrate im Postpaid-Bereich¹⁰ blieb in H1 20 ggü. VJ stabil auf einem niedrigen Niveau von 1,5%, während sich die Abwanderungsrate bei O₂ um 0,1%-Punkte ggü. VJ verbesserte und mit 1,2% in H1 20 auf einem noch niedrigeren Niveau befand. Diese positiven Abwanderungstrends sind hauptsächlich auf die Fokussierung auf die Kundenbindung zurückzuführen, die durch die nachhaltigen Verbesserungen der Netzqualität und durch die COVID-19 bedingte niedrigere Kündigungsrate gegen Ende des Berichtszeitraums unterstützt wurde. Die implizierte Abwanderungsrate auf Jahresbasis verbesserte sich in H1 20 auf 14,3% gegenüber 15,1% in H1 19 und ist damit ein klarer Beweis für die nachhaltige Qualitätsverbesserungen und eine ausgezeichnete Kundenerfahrung im O₂-Netz.

Die **LTE-Kundenbasis** kletterte zum 30. Juni 2020 auf 25,3 Mio.¹⁴ Zugänge, ein Anstieg um +25,6% im Jahresvergleich, der durch die anhaltende Nachfrage nach mobilen Hochgeschwindigkeits-Datendiensten getrieben wurde. Die LTE- Penetration in der gesamten Kundenbasis erreichte 60,1% (+12,1%-Punkte ggü. VJ), während die LTE- Penetration im Postpaid-Bereich weiterhin deutlich höher ist (~75%).

¹³ Ab 1. Januar 2020 wird M2M von Postpaid getrennt ausgewiesen und aus Gründen der Vergleichbarkeit auch rückwirkend auf 2019 angewandt.

¹⁴ Beinhaltet eine technische Anpassung der Datenbank um +3,2 Mio. Kunden in Q4 19.

Die **ARPU**-Trends in der ersten Hälfte des Jahres 2020 belegen den mit den Ausgangsbeschränkungen verbundenen Gegenwind bezüglich Roaming, Trading-Momentum und Nachfrage nach Prepaid-Paketen aufgrund der Nutzungsverlagerung ins WLAN sowie weitere regulatorische Auswirkungen. In Kombination sind diese ein gegenläufiger Faktor für die ARPU-erhöhenden Effekte aus dem O₂ Free Portfolio und aus Mehrwertdiensten. Der **Gesamt-ARPU im Mobilfunkgeschäft** lag in den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 bei 9,7 EUR und damit -1,9% unter dem Vorjahreswert. Der **Prepaid-ARPU** von 5,9 EUR stieg in H1 20 um +0,8% ggü. VJ, was hauptsächlich auf weniger inaktive SIM-Karten zurückzuführen ist. Der **Postpaid-ARPU**¹⁰ betrug 13,5 EUR in H1 20, ein Rückgang von -5,5% ggü. VJ, der auf die oben genannten Faktoren zurückzuführen ist. Der **Postpaid-ARPU der Eigenmarken** ging in H1 20 im Jahresvergleich um -1,0% zurück. Exkl. der COVID-19-bedingten Verluste bei den Roaming-Umsätzen nahm der ARPU der Eigenmarken im Juni seinen Wachstumspfad bereits wieder auf und stieg im Jahresvergleich um +0,7%.

Operatives Ergebnis im Festnetz

Die **Kundenanschlüsse im Festnetz-Breitbandgeschäft** erreichten 2,2 Mio. Anschlüsse Ende Juni 2020, ein Anstieg um +3,8% ggü. VJ, der durch einen Zuwachs der **VDSL-Basis** im Jahresvergleich um +10,4% auf 1,7 Mio. getrieben wurde. Diese machen nun 77% der Breitbandkunden im Festnetz ausmacht. Das Festnetz-Breitbandgeschäft verzeichnete in H1 20 +39 Tsd. Nettozugänge (+13 Tsd. in Q2 20), getrieben von einer anhaltend starken Nachfrage nach VDSL (+77 Tsd. Nettozugänge in H1 20 und +41 Tsd. in Q2).

Die **Abwanderungsrate im Festnetz** blieb in H1 20 auf einem niedrigen Niveau von 0,8%, eine Verbesserung um +0,2%-Punkte im Jahresvergleich.

Der **ARPU im Festnetz-Breitbandgeschäft** setzte seinen Wachstumskurs fort und verzeichnete in H1 20 ein Wachstum von +1,6% ggü. VJ auf 23,7 EUR (23,8 EUR in Q2 20, +1,7% ggü. VJ), was auf den gestiegenen Anteil der VDSL Kunden zurückzuführen ist.

Finanzergebnisse von Telefónica Deutschland im 1. Halbjahr 20

Der **Umsatz** belief sich in **H1 20** auf insgesamt **EUR 3.636 Mio. und verzeichnete damit ein Wachstum von +2,0% ggü. VJ** (+0,3% ggü. VJ in Q2 20 bei EUR 1.790 Mio.), wobei sich der Trend in Q2 20 verlangsamte, was auf ca. -63 Mio.¹⁵ EUR kombinierte COVID-19-Auswirkungen und andere einmalige Sondereinflüsse, vor allem im MSR, zurückzuführen ist, während die Dynamik im Mobilfunk-Hardware Geschäft und im Festnetzgeschäft weiterhin stark blieb. Exklusive der kombinierten Sondereinflüsse **sind die operativen Umsatzrends intakt und verbuchten in H1 20 und Q2 jeweils einen Zuwachs von +3,8% ggü. VJ.**

Die **Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen**¹⁶ (MSR) verzeichneten einen **Rückgang um -0,5% ggü. VJ und beliefen sich in H1 20 auf EUR 2.587 Mio.** (-3,3% ggü. VJ in Q2 auf EUR 1.275 Mio.), beeinflusst durch einen erschwerten Vorjahresvergleichs durch den MSR-Turnaround in Q2 19 und als Folge der überwiegenden Mehrheit der zuvor erwähnten kombinierten Sondereinflüsse. Exklusive der kombinierten Sondereinflüsse **sind die operativen MSR-Trends intakt und verzeichneten ein Wachstum von +1,8% in H1 20 und +1,3% in Q2**, was die nachhaltige Leistung des eigenen Privatkundengeschäfts und solide Trends im Partnergeschäft widerspiegelt.

Der **Umsatz mit Mobilfunk-Hardware** war aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach hochwertigen Smartphones und unterstützt durch die Online-Kanäle während der mit den Ausgangsbeschränkungen verbundenen zeitweisen Schließung der O₂-Shops weiterhin stark. Der Umsatz aus dem Verkauf von Mobiltelefonen erreichte **661 Mio. EUR (+10,9% ggü. VJ)** in H1 20 und 322 Mio. EUR (+14,4% ggü. VJ) in Q2.

Die **Umsätze aus dem Festnetzgeschäft** setzten ihren Aufwärtstrend fort und verzeichneten in H1 20 ein **Wachstum von +5,1% ggü. VJ auf EUR 386 Mio.** (+4,3% ggü. VJ auf EUR 193 Mio. in Q2 20), was auf das anhaltende Wachstum der Kundenbasis zurückzuführen ist, das durch die starke VDSL-Nachfrage angetrieben wird. Somit verzeichneten die **Umsätze im Retail-Festnetzgeschäft** in H1 20 und in Q2 ein noch stärkeres Wachstum von jeweils +7,2% bzw. +6,6% ggü. VJ.

Die sonstigen Erträge beliefen sich in H1 20 auf insgesamt 56 Mio. EUR (-27,7% ggü. VJ) und stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit der Aktivierung von Netzausbaukosten.

Die betrieblichen Aufwendungen beliefen sich in H1 20 auf insgesamt **2.614 Mio. EUR** (einschließlich Sondereffekten¹⁷ in Höhe von -6 Mio. EUR), ein Anstieg um **+ 2,1% im Jahresvergleich** (1.266 Mio. EUR in Q2, +0,3% im Jahresvergleich), der hauptsächlich auf höhere Materialaufwendungen zurückzuführen ist.

- Der **Materialaufwand** belief sich in H1 20 auf 1.171 Mio. EUR, +7,0% ggü. VJ (567 Mio. EUR in Q2, +7,7% ggü. VJ), was hauptsächlich auf die starke Nachfrage nach Mobiltelefonen und dem damit verbundenen höheren Wareneinsatz (54% des Materialaufwands in Q2) zurückzuführen ist. Auch der Materialaufwand für Konnektivität (41% des Wareneinsatzes in Q2) waren im Jahresvergleich leicht höher, was auf den COVID-19-getriebenen Anstieg des Sprachvolumens im Mobil- und Festnetz sowie auf den höheren Datenverkehr im Festnetz zurückzuführen ist.

¹⁵ Davon entfielen auf COVID-19 Auswirkungen ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -23 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in H1 20; die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

¹⁶ Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von 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 des Netzes von Telefónica Deutschland bezahlen.

¹⁷ Bereinigt um Sondereffekte. Zum 30. Juni 2020 beliefen sich die Sondereffekte auf -6 Mio. EUR (inkl. -5 Mio. EUR Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten - Q1 20: 9 Mio. EUR; Q2 20: +4 Mio. EUR - und -0,2 Mio. EUR Restrukturierungskosten). Zum 30. Juni 2019 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -22 Mio. EUR.

- **Der Personalaufwand** sank in H1 20 um -3,3% ggü. VJ auf 292 Mio. EUR und in Q2 um -6,7% auf 142 Mio. EUR, unterstützt durch im Jahresvergleich niedrigere Restrukturierungskosten (-1 Mio. EUR in H1 20 gegenüber -6 Mio. EUR im Vorjahr) und eine im Vergleich zum Vorjahr niedrigere FTE-Basis als Ausgleichsfaktor für die inflationsbedingten Gehaltserhöhungen zum 1. Dezember 2019.
- **Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen**¹⁸ beliefen sich in H1 20 auf 1.150 Mio. EUR (557 Mio. EUR in Q2), einschließlich Sondereffekten in Höhe von -5 Mio. EUR in den ersten sechs Monaten (-16 Mio. EUR in H1 19), die hauptsächlich mit dem Verkauf von Frequenzvermögenswerten zusammenhängen. Diese Kosten waren um -1,0% niedriger ggü. VJ in H1 (-4,6% ggü. VJ in Q2), was hauptsächlich auf kommerzielle Aktivitäten zurückzuführen ist. Kommerzielle Kosten und nicht-kommerzielle Kosten machten im Zeitraum Januar bis Juni 67% bzw. 29% aus. Die Gruppengebühren beliefen sich in H1 20 auf insgesamt 16 Mio. EUR (8 Mio. EUR in Q2), was einem Rückgang von -6,5% ggü. VJ entspricht.

OIBDA¹⁹ belief sich in H1 20 auf **1.085 Mio. EUR**, ein Rückgang um **-1,9% ggü. VJ** (552 Mio. EUR in Q2, -5,1% ggü. Vorjahr), da dem Umsatzfluss ein höherer Wareneinsatz sowie ca. -48 Mio.²⁰ EUR an kombinierten COVID-19-Auswirkungen und anderen einmaligen Sondereinflüssen entgegenwirkten. Die OIBDA-Marge¹⁹ lag in H1 20 bei 29,8% (-1,2%-Punkte ggü. VJ) und in Q2 bei 30,9% (-1,8%-Punkte ggü. VJ), was die zuvor erwähnten Effekte einschließlich des starken Wachstums des margenschwächeren Mobilfunk-Hardware Geschäfts widerspiegelt. Exklusive der kombinierten Sondereinflüsse ist die **operative OIBDA-Dynamik des Geschäfts intakt** und verzeichnete in H1 20 und in Q2 ein **Wachstum von +2,4% bzw. +2,3% ggü. VJ**.

Die Abschreibungen beliefen sich in den sechs Monaten bis Juni auf **insgesamt 1.110 Mio. EUR**, was einem Rückgang von **-8,6% ggü. VJ** entspricht, der hauptsächlich darauf zurückzuführen ist, dass einzelne Vermögenswerte im Sachanlagevermögen das Ende ihrer Nutzungsdauer erreicht hatten.

Das **Betriebsergebnis** für die ersten sechs Monate des Jahres verbesserte sich auf EUR -30 Mio. gegenüber einem Betriebsergebnis von EUR -131 Mio. im Vorjahr.

Das **Netto-Finanzergebnis** belief sich in H1 20 auf -32 Mio. EUR gegenüber -26 Mio. EUR im gleichen Zeitraum 2019.

Das Unternehmen meldete in H1 20 keinen wesentlichen **Ertragssteueraufwand**.

Der Nettoverlust belief sich im Zeitraum Januar bis Juni 2020 auf -62 Mio. EUR, verglichen mit einem Nettoverlust von -157 Mio. EUR im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

¹⁸ Beinhaltet sonstige Aufwendungen und Wertminderungen gemäß IFRS 9 in Höhe von 40 Mio. EUR in H1 20 (37 Mio. EUR in H1 19).

¹⁹ Bereinigt um Sondereffekte. Zum 30. Juni 2020 beliefen sich die Sondereffekte auf -6 Mio. EUR (inkl. -5 Mio. EUR Verluste aus dem Verkauf von Spektrumsvermögenswerten - Q1 20: -9 Mio. EUR; Q2 20: +4 Mio. EUR - und -0,2 Mio. EUR Restrukturierungskosten). Zum 30. Juni 2019 beliefen sich die Sondereffekte auf Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -22 Mio. EUR.

²⁰ Davon entfielen auf COVID-19 Auswirkungen ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -23 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in H1 20; die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

Der **Investitionsaufwand (CapEx)**²¹ belief sich in H1 20 auf EUR 475 Mio. bei einer **Investitionsquote von 13,1%** (EUR 251 Mio. in Q2, Investitionsquote von 14,0%), Das unterjährige Phasing sieht COVID-19 bedingt den Investitionsschwerpunkt im zweiten Halbjahr und **das Unternehmen ist auf gutem Weg, die GJ 20 Versorgungsziele zu erreichen**. Trotz zeitweiligem Gegenwind im COVID-19-Umfeld (u.a. einige Unterbrechungen in der Lieferkette für LTE-Elemente) machte der 4G-Rollout stetige Fortschritte bei gleichzeitiger Vorbereitung des Ramp-ups für den 5G-Netzausbau. Das Netzwerk bewies sich als widerstandsfähig im Umgang mit stark verändertem Sprach- und Datenverkehr seit dem Beginn der Ausgangsbeschränkungen; vor allem ein starker Anstieg des Sprachvolumens in der Festnetztelefonie und im Mobilfunk sowie ein höherer Datenverkehr im Festnetz, während die Trends im mobilen Datenverkehr weitgehend unverändert blieben.

Der **operative Cashflow** (OIBDA minus CapEx²⁰) belief sich in H1 20 auf 604 Mio. EUR, was trotz des schwierigen COVID-19-Umfelds und anderer einmaliger Sondereinflüsse einem Anstieg um +2,8% ggü. VJ entspricht.

Der **Free Cashflow**²² (FCF) belief sich in H1 20 auf 316 Mio. EUR. Die Mietzahlungen, hauptsächlich für Mietleitungen und Antennenstandorte, beliefen sich auf -336 Mio. EUR. Infolgedessen belief sich der FCfAL für den Berichtszeitraum auf -21 Mio. EUR, gegenüber -5 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Veränderung des **Umlaufvermögens (Working Capital)** war im Zeitraum von Januar bis Juni 2020 mit -264 Mio. EUR negativ (-228 Mio. EUR im Vorjahr). Diese Entwicklung war hauptsächlich auf Vorauszahlungen für Mietnebenkosten, geringwertige und kurzfristige Mietverträge im Zusammenhang mit der Anmietung von Mietleitungen und Mobilfunkstandorten und andere Vorauszahlungen (-10 Mio EUR), eine Verringerung der Investitionsverbindlichkeiten (-73 Mio EUR), einen Rückgang der Restrukturierungsrückstellungen (-11 Mio EUR) sowie andere Bewegungen im Betriebskapital in Höhe von -170 Mio EUR zurückzuführen. Letztere beinhalten stille Factoring-Transaktionen aus dem Verkauf von Forderungen an Mobilfunk-Hardware mit einem Gesamtbruttowert in Höhe von 393 Mio EUR, die durch andere Bewegungen im Betriebskapital, einschließlich einer Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten als auch passiven Rechnungsabgrenzungsposten (hauptsächlich vorausbezahlte Gutscheine) sowie einer Erhöhung des Lagerbestands, überkompensiert wurden.

Die konsolidierten Nettofinanzschulden²³ beliefen sich zum 30. Juni 2020 auf 4.438 Mio. EUR bei einem Verschuldungsgrad von 1,9x²⁴, der auch die Dividendenzahlung für das GJ 19 in Höhe von 506 Mio. EUR im Mai widerspiegelt. Der Verschuldungsgrad blieb deutlich unter dem selbst definierten Zielwert des Unternehmens von unter oder maximal 2,5x. Der komfortable Spielraum im Hinblick auf das BBB-Rating von Fitch bleibt damit erhalten.

²¹ Ohne Zugänge aus aktivierten Nutzungsrechten.

²² Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumzahlungen (FCF) 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.

²³ Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende finanzielle Vermögenswerte und zinstragende Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, jedoch keine Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen. Die Finanzschulden enthalten 184 Mio. EUR an Leasingverbindlichkeiten, die als „Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten“ erfasst wurden und im Zusammenhang stehen mit dem vertraglich vereinbarten Verkauf von Dachstandorten an Telxius.

²⁴ Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA für die letzten zwölf Monate bereinigt um Sondereffekte.

ANHANG - DATENTABELLEN

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

ANSCHLÜSSE

Ungeprüft

(in Tausend)	2020		2019			
	Q1	Q2	Q1	Q2	Q3	Q4
Mobilfunkanschlüsse	43.647	43.517	42.913	43.218	43.607	43.827
Prepaid	19.689	19.323	20.332	20.335	20.332	20.096
Postpaid	22.727	22.885	21.371	21.729	22.096	22.539
Postpaid (%)	52,1%	52,6%	49,8%	50,3%	50,7%	51,4%
M2M ⁽¹⁾	1.230	1.308	1.210	1.154	1.179	1.192
Internet und Datenanschlüsse	2.325	2.338	2.248	2.260	2.290	2.302
Breitband	2.232	2.245	2.124	2.162	2.193	2.207
davon VDSL	1.688	1.729	1.507	1.566	1.619	1.652

(1) Beinhaltet eine umsatzneutrale technische Bereinigung der Kundenbasis in Q2 2019.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

AUSGEWÄHLTE OPERATIVE KENNZAHLEN

Ungeprüft

	2020		2019			
	Q1	Q2	Q1	Q2	Q3	Q4
Mobilfunk ARPU (in EUR) ⁽¹⁾	9,8	9,6	9,8	10,0	10,2	10,0
Prepaid	5,9	5,8	5,7	5,9	6,2	6,1
Postpaid	13,7	13,3	14,2	14,4	14,4	14,0
Breitband ARPU (in EUR) ⁽¹⁾	23,7	23,8	23,4	23,4	23,2	23,1
Mobile voice traffic (Mio. Minuten) ⁽²⁾	31.138	33.085	26.017	26.747	26.460	27.801
Mobile data traffic (TB) ⁽³⁾	313.949	348.397	193.007	226.753	252.522	283.266
Mobilfunk churn (%)	2,0%	1,9%	1,9%	1,8%	1,9%	2,0%
Postpaid churn (%)	1,5%	1,4%	1,6%	1,5%	1,5%	1,5%

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

(2) Mobile 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.

(3) Mobile 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. Das Volumen der Datenverkehre ist nicht gerundet.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

KONZERNGEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG & AUSGEWÄHLTE KONZERNFINANZKENNZAHLEN

Ungeprüft

(In Millionen EUR)	1. April bis 30. Juni				1. Januar bis 30. Juni			
	2020	2019	Veränderung	% Veränd.	2020	2019	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse ⁽¹⁾	1.790	1.785	5	0,3	3.636	3.564	72	2,0
Umsatzerlöse aus Mobilfunk ⁽¹⁾	1.597	1.600	(3)	(0,2)	3.248	3.195	52	1,6
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen ⁽¹⁾	1.275	1.319	(43)	(3,3)	2.587	2.599	(13)	(0,5)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	322	281	41	14,4	661	596	65	10,9
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	193	185	8	4,3	386	367	19	5,1
Sonstige Umsatzerlöse	–	1	(1)	(86,1)	3	2	1	68,5
Sonstige Erträge	31	47	(16)	(34,3)	56	78	(22)	(27,7)
Betriebliche Aufwendungen	(1.266)	(1.263)	(3)	0,3	(2.614)	(2.559)	(55)	2,1
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(567)	(527)	(40)	7,7	(1.171)	(1.094)	(77)	7,0
Personalaufwand	(142)	(153)	10	(6,7)	(292)	(303)	10	(3,3)
Wertberichtigung gemäß IFRS 9	(21)	(19)	(2)	12,7	(40)	(37)	(3)	7,7
Sonstige Aufwendungen	(536)	(565)	29	(5,2)	(1.110)	(1.125)	15	(1,3)
davon Gruppengebühren	(8)	(8)	1	(7,9)	(16)	(17)	1	(6,5)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) ⁽¹⁾	555	570	(15)	(2,6)	1.079	1.084	(4)	(0,4)
OIBDA-Marge	31,0%	31,9%		(0,9%-p.)	29,7%	30,4%		(0,7%-p.)
Sondereffekte ⁽²⁾	3	(12)	15	(>100,0)	(6)	(22)	17	(75,2)
OIBDA bereinigt um Sondereffekte ^{(1) (2)}	552	582	(30)	(5,1)	1.085	1.106	(21)	(1,9)
OIBDA-Marge bereinigt um Sondereffekte	30,9%	32,6%		(1,8%-p.)	29,8%	31,0%		(1,2%-p.)
Abschreibungen	(557)	(607)	51	(8,3)	(1.110)	(1.215)	105	(8,6)
Betriebsergebnis	(1)	(37)	36	(96,0)	(30)	(131)	100	(76,8)
Finanzergebnis	(17)	(12)	(5)	42,7	(32)	(26)	(6)	24,1
Ergebnis vor Steuern	(18)	(49)	31	(62,5)	(62)	(157)	94	(60,2)
Ertragssteuern	–	–	–	(>100,0)	–	–	–	(>100,0)
Periodenergebnis	(18)	(49)	31	(62,4)	(62)	(156)	94	(60,2)
Anzahl der Aktien in Millionen zum Stichtag	2.975	2.975	–	–	2.975	2.975	–	–
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR) ⁽³⁾	(0,01)	(0,02)	–	(62,4)	(0,02)	(0,05)	–	(60,2)
CapEx ⁽⁴⁾	(251)	(243)	(7)	2,9	(475)	(496)	21	(4,2)
Investitionsquote (CapEx/Sales-Ratio)	14,0%	13,6%		0,4%-p.	13,1%	13,9%		(0,8%-p.)
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx)	305	326	(22)	(6,7)	604	588	16	2,8
Free Cashflow	74	75	–	(0,6)	316	322	(6)	(2,0)

(1) Beinhaltet kombinierte COVID-19 Auswirkungen und andere einmalige Sondereinflüsse in Höhe von ca. -62 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -43 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene in Q2'20 (entsprechend ca. -63 Mio. EUR und ca. -48 Mio. EUR in H1'20). Davon entfielen in Q2'20 ca. -38 Mio. EUR auf Umsatz- und ca. -19 Mio. auf OIBDA-Ebene auf COVID-19 Auswirkungen (entsprechend ca. -38 Mio. EUR und ca. -23 Mio. EUR in H1'20). Die jeweils verbleibenden Beträge repräsentieren weitere einmalige Sondereinflüsse.

(2) Sondereffekte beinhalten zum 30. Juni 2020 Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Frequenzvermögenswerten gemäß den vereinbarten Fusionsauflagen in Höhe von 5 Mio. EUR. Zum 30. Juni 2019 enthielten die Sondereffekte Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 22 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 2020 und 2019.

(4) Exklusive der Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen und aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP

HERLEITUNG DES FREE CASHFLOWS

Ungeprüft

(In Millionen EUR)	2020		2019			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
OIBDA	524	1.079	514	1.084	1.672	2.292
- CapEx ⁽¹⁾	(224)	(475)	(252)	(496)	(782)	(1.044)
= Operating Cashflow (OIBDA-CapEx) ⁽¹⁾	300	604	262	588	890	1.248
+/- Veränderung des Working Capitals	(54)	(264)	20	(228)	(210)	(148)
+/- (Gewinne) Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten	9	5	–	–	–	(1)
+/- Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen	5	–	–	–	–	–
+/- Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	–	5	–	1	–	3
+ Nettozinseinzahlungen	(19)	(28)	(21)	(26)	(42)	(49)
+/- Ein- / Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	1	(7)	(13)	(12)	(5)	(21)
+ Erwerb von Unternehmen abzgl. übernommener Zahlungsmittel	(1)	(1)	–	–	–	(9)
= Free Cashflow	241	316	247	322	633	1.023

(1) Exklusive der Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen und aus aktivierten Finanzierungsleasingverhältnissen.

	2020		2019			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
Free Cashflow (in Millionen EUR)	241	316	247	322	633	1.023
Anzahl Aktien (in Millionen)	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975	2.975
Free Cashflow pro Aktie (in EUR)	0,08	0,11	0,08	0,11	0,21	0,34

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
DIVIDENDENPOLITIK
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	2020		2019			
	Jan - März	Jan - Juni	Jan - März	Jan - Juni	Jan - Sept	Jan - Dez
Free Cashflow	241	316	247	322	633	1.023
- Leasingzahlungen	(259)	(336)	(259)	(327)	(406)	(484)
= Free Cashflow nach Leasingzahlungen	(18)	(21)	(11)	(5)	227	539

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
KONSOLIDIERTE NETTOFINANZSCHULDENENTWICKLUNG
Ungeprüft

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni		Zum 31. Dezember
	2020	2019	% Veränd.
A Liquidität	224	781	(71,4)
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte ⁽¹⁾	180	211	(14,8)
C Kurzfristige Finanzschulden ⁽²⁾	1.407	801	75,7
D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden	1.004	(191)	(>100,0)
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte ⁽¹⁾	94	129	(27,2)
F Langfristige Finanzschulden ⁽²⁾	3.528	4.180	(15,6)
G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden	3.434	4.051	(15,2)
H=D+G Nettofinanzschulden ⁽³⁾	4.438	3.860	15,0

(1) Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten noch nicht fällige Handset-Forderungen, Nettoinvestitionen (gemäß IFRS 16), die positive Wertentwicklung des Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden sowie ausgegebene Darlehen an Dritte.

(2) Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten Leasingverbindlichkeiten bzw. Leasingschulden, ausgegebene Anleihen, Schuttscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen sowie sonstige Darlehen. Die Finanzschulden enthalten 184 Mio. EUR an Leasingverbindlichkeiten, die als „Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten“ erfasst wurden und im Zusammenhang stehen mit dem vertraglich vereinbarten Verkauf wesentlicher Teile des Geschäftsbetriebs der Dachstandorte an Telxius Telecom S.A. („Telxius“).

(3) Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte, zinstragende Finanzverbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Nettofinanzschulden enthalten 184 Mio. EUR an Leasingverbindlichkeiten, die als „Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten“ erfasst wurden und im Zusammenhang stehen mit dem vertraglich vereinbarten Verkauf wesentlicher Teile des Geschäftsbetriebs der Dachstandorte an Telxius.

Bitte verwenden Sie den folgenden Link, um Zugang zu den Datentabellen zu erhalten. Vielen Dank.

<https://www.telefonica.de/investor-relations/publikationen/finanzpublikationen.html>

Weitere Informationen

Telefónica Deutschland Holding AG

Investor Relations

Georg-Brauchle-Ring 50

80992 München

Christian Kern, Director Investor Relations; (m) +44 7517 999208

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

Eugen Albrecht, Senior Investor Relations Officer; (m) +49 176 3147 5260

(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.