

MÜNCHEN, 23. Februar 2022

Vorläufige Ergebnisse für Januar bis Dezember 2021

Starkes Wachstumsmomentum im GJ21 Basis für zuversichtlichen Ausblick GJ22

- **GJ21 erzielt oberes Ende des zweimal angehobenen Ausblicks - Wachstumsmomentum hält an, einschließlich > 1,5 Mio. mobiler Postpaid-Nettozugänge**
- **Umsatzwachstum im GJ21 von +3,1% ggü. VJ vor allem dank anhaltend starker MSR-Performance (+3,5% ggü. VJ); O₂ Free-Portfolio sorgt für kontinuierliches ARPU-Wachstum**
- **GJ21 OIBDA¹ wuchs +3,9% ggü. VJ aufgrund von starkem Umsatzwachstum, Effizienzsteigerungen und effektivem Kostenmanagement**
- **Investitionsquote von 16,5% im GJ21 - Investitionsspitze überschritten, im Einklang mit dem "Investment for Growth" Programm**
- **Anhebung des Netzwerk-Energie-Effizienzziels 2025 auf Senkung des Energieverbrauchs um 87%, vormals 82%**
- **Zuversichtlicher Ausblick für das GJ22 auf Grundlage anhaltenden Wachstumsmomentums, erreichter Netzparität und führender ESG-Strategie**
- **2021 Dividendenvorschlag von 18 EURc pro Aktie an die Hauptversammlung**

Operatives Ergebnis

In einem dynamischen, jedoch rationalen Telekommunikationsmarkt konnte Telefónica Deutschland auch in Q4 21 eine starke kommerzielle Entwicklung verzeichnen. Die konstant hohe Kundennachfrage nach dem O₂ Free-Portfolio und das anhaltende Momentum im Kerngeschäft führten zu einem Anstieg der Nettozugänge um fast 50% auf über 1,5 Mio. im GJ21. Die Kundenattraktivität des O₂ Free-Portfolios in Kombination mit Netzparität führte zu einer historisch niedrigen Abwanderungsrate und erreichte in allen fünf Kategorien des entsprechenden connect-Magazin Tests die Bewertung "sehr gut", wobei O₂ Free vier davon gewann.

Telefónica Deutschland verzeichnete im GJ21 ein anhaltendes finanzielles Momentum und erzielte den höchsten GJ Umsatz und das höchste OIBDA¹ in der Unternehmensgeschichte.

Das Unternehmen hat seinen 5G-Rollout im Rahmen des "Investment for Growth" Programms vorangetrieben und erreichte zum Jahresende ~30% der deutschen Bevölkerung mit allen verfügbaren 5G-Frequenzen, davon 15% mit schnellen 3,6 GHz.

Gleichzeitig hat das Unternehmen die beschleunigte 3G-Abschaltung bis Ende 2021 abgeschlossen und damit die Energieeffizienz seines O₂-Netzes verbessert und sein Energieeffizienzziel für 2025 früher als geplant erreicht. Infolgedessen hat das Unternehmen sein Ziel für die Energieeffizienz des Netzes in 2025 auf 87% Absenkung des Energieverbrauchs pro Datenvolumen (GWh/PB) angehoben, gegenüber vormals 82%.

¹ Bereinigt um Sondereffekte. In Q4 21 beliefen sich die Sondereffekte auf -4 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen (-11 Mio. EUR in Q4 20). Im GJ21 beinhalten die Sondereffekte in einer Gesamthöhe +243m Mio. EUR hauptsächlich den Veräußerungsgewinn im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf des Betriebs der letzten Tranche passiver Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius (+262 Mio. EUR) sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte (-19 Mio. EUR). Im GJ20 beinhalten die Sondereffekte in einer Gesamthöhe von +364 Mio. EUR den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Abgang von Vermögenswerten (+401 Mio. EUR) sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte (-38 Mio. EUR).

Das O₂-Netz wurde im renommierten Netztest des connect-Magazins erneut mit der Note "sehr gut" bewertet und erzielte damit trotz verschärfter Testkriterien das beste Ergebnis in der Geschichte von Telefónica Deutschland. Dies ist das Ergebnis der kontinuierlichen Netzausbaustrategie des Unternehmens mit dem Fokus auf ein schnelles 5G-Netz, welche auch die weiterhin historisch niedrigen Abwanderungsraten der O₂ Marke unterstützt.

Führende ESG-Rating-Anbieter bewerten Telefónica Deutschland hoch und erkennen die führende ESG-Strategie des Unternehmens an.

Telefónica Deutschland kündigt einen Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung in Höhe von 18 EURc pro Aktie für das GJ21 an. Dieser Dividendenvorschlag steht im Einklang mit der Dividendenuntergrenze für die Geschäftsjahre 2021-23, die beim [Strategie Update](#) des Unternehmens am 19. Januar 2021 angekündigt wurde. Damit bekräftigt Telefónica Deutschland ihre starke Verpflichtung zu einer attraktiven Aktionärsvergütung, wobei finanzielle Flexibilität in Zeiten von C-19 höchste Priorität des Unternehmen bleibt.

Mobilfunk

Mobile Postpaid verzeichnete ein starkes Wachstum mit +518 Tsd. Nettozugängen in Q4 21, ein Plus von 19.0% ggü. VJ (+1.526 Tsd. im GJ21, +46% ggü. VJ), was auf eine anhaltende Kundennachfrage und historisch niedrige Abwanderungsraten für das O₂ Free-Portfolio sowie einen soliden Beitrag der Partnermarken zurückzuführen ist.

M2M verbuchte 39 Tsd. Nettozugänge in Q4 21 (203 Tsd. im GJ21) gegenüber 55 Tsd. im Q4 20 (+218 Tsd. im GJ20).

Im **Mobile Prepaid** wurden -188 Tsd. Nettoabgänge in Q4 21 registriert (-310 Tsd. Nettoabgänge im GJ21), verglichen mit -247 Tsd. Nettoabgängen in Q4 20 (-813 Tsd. Nettoabgänge im GJ20), was vor allem den anhaltenden Markttrend von Pre- zu Postpaid-Migration und saisonale Dynamiken widerspiegelt.

Die **Kundenabwanderung der Marke O₂** blieb mit 1,0% in Q4 21 (unverändert ggü. VJ) und 0,9% im GJ21 auf historisch niedrigem Niveau, was einer Verbesserung um 0,2%-Punkten ggü. VJ entspricht.

Die Zahl der **Mobilfunkanschlüsse** von Telefónica Deutschland wuchs zum 31. Dezember 21 auf 45,7 Mio. (+3,2% ggü. VJ), angetrieben durch den steigenden Anteil der **Postpaid-Anschlüsse ohne M2M**, +6,5% ggü. VJ auf 25,1 Mio. Anschlüsse (54,9% der gesamten Mobilfunkanschlüsse). Die **M2M-Anschlüsse** beliefen sich auf insgesamt 1,6 Mio., +14,4% ggü. VJ, und die **Prepaid-Kundenbasis** ging um -1,6% ggü. VJ auf 19,0 Mio. zurück.

Der **O₂ Postpaid ARPU** setzte seinen Aufwärtstrend fort und verzeichnete ein Wachstum von +0,7% ggü. VJ in Q4 21 und +0,2% ggü. VJ im GJ21. Der **Prepaid-ARPU** lag bei 6,5 EUR in Q4 21, ein Plus von +4,4% ggü. VJ (+4,0% ggü. VJ auf 6,3 EUR im GJ21).

Festnetz

Die Zahl der **Festnetz-Breitbandanschlüsse** belief sich zum Jahresende 2021 auf insgesamt 2,3 Mio. (+0,1% ggü. VJ), angetrieben durch das anhaltende Wachstum der **VDSL-Basis** (+2,0% ggü. VJ auf 1,8 Mio. Anschlüsse), wodurch der Anteil an Festnetz-Breitbandkunden bei 81% gehalten werden konnte, da Glasfaser und Kabel bei der Kundennachfrage nach dem O₂ Free my Home Portfolio an Bedeutung gewinnen.

Die **Nettozugänge im Festnetz** verzeichneten das zweite Quartal in Folge Wachstum mit sequenzieller Verbesserung auf +7 Tsd. Nettozugängen in Q4 21 (+1 Tsd. Nettozugänge im GJ21) in einem Markt, der sich auf Hochgeschwindigkeits-Festnetzanschlüsse konzentriert. VDSL verzeichnete in Q4 21 einen Zuwachs von 10 Tsd. Nettozugängen (+36 Tsd. Nettozugänge im GJ21). Die Kundennachfrage für Kabel- und Glasfaseranschlüsse sowie für mobile Festnetzersatzprodukte (FMS) war weiterhin robust.

Die **Abwanderung im Festnetz** blieb mit 0,9% ggü. VJ in Q4 21 sowie im GJ21 auf niedrigem Niveau.

Der **ARPU im Festnetz-Breitbandgeschäft** setzte seinen Aufwärtstrend fort und spiegelt den zunehmenden Anteil hochwertiger Anschlüsse an der Kundenbasis, Wachstum um +2,1% ggü. VJ auf 24,4 EUR in Q4 21 (+1.7% auf 24,2 EUR im GJ21).

Finanzergebnis

Die **Umsatzerlöse stiegen in Q4 21 um +1,6% ggü. VJ auf 2.055 Mio. EUR** (7.765 Mio. EUR im GJ21, +3,1% ggü. VJ; bereinigt² +2,6% ggü. VJ), vor allem aufgrund der anhaltend starken Entwicklung der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen, wobei das O₂ Free-Portfolio ein nachhaltiges ARPU-Wachstum ermöglicht.

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen³ stiegen um +2,6% ggü. VJ in Q4 21 auf 1.394 Mio. EUR** (5.492 Mio. EUR im GJ21, +3,5% ggü. VJ; bereinigt² +2,7% ggü. VJ). Der anhaltende Erfolg der O₂-Marke und solide Performance des Partnergeschäfts konnten die Auswirkungen der MTR-Kürzung zum 1. July 21 und eine geringere sequenzielle Unterstützung durch Roaming mehr als ausgleichen. Die **Umsätze mit mobilen Endgeräten** sanken um **-1,1% ggü. VJ auf 446 Mio. EUR in Q4 21** (+1,9% ggü. VJ auf 1.450 Mio. EUR im GJ21), was hauptsächlich auf deren Markteinführungszyklen sowie eine konstante Kundennachfrage nach hochwertigen Mobiltelefonen zurückzuführen ist.

Die **Umsatzerlöse im Festnetzgeschäft** stiegen weiter an und verzeichneten ein **Wachstum von +4,4% ggü. VJ auf 211 Mio. EUR in Q4 21** (+3,6% auf 814 Mio. EUR im GJ21) und spiegeln den steigenden Anteil hochwertiger Anschlüsse in der Kundenbasis.

Die **sonstigen Erträge⁴** erreichten 50 Mio. EUR in Q4 21 und 402 Mio. EUR im GJ21 (47 Mio. EUR in Q4 20 und 542 Mio. EUR im GJ20).

Die **betrieblichen Aufwendungen⁵** enthielten Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte in Höhe von -4 Mio. EUR in Q4 21 (-19 Mio. EUR im GJ21) und stiegen **um +3,0% ggü. VJ auf 1.485 Mio. EUR in Q4 21** (+2,3% ggü. VJ auf 5.514 Mio. EUR im GJ21).

- Der **Materialaufwand** ging um -5,2% ggü. VJ auf 638 Mio. EUR in Q4 21 zurück (-1,3% ggü. VJ auf 2.403 Mio. EUR im GJ21), hauptsächlich aufgrund der positiven Auswirkungen der MTR-Kürzung (von 0,78 EURc auf 0,70 EURc zum 1. July 21) und eines geringeren Wareneinsatzes für Hardware. Der Materialaufwand für Konnektivität bzw. Hardware beliefen sich im GJ21 auf 41% bzw. 56% des gesamten Materialaufwands.
- Der **Personalaufwand** stieg um +2,8% ggü. VJ und erreichte 155 Mio. EUR in Q4 21. Dies spiegelt vor allem die allgemeine Gehaltserhöhung zum 1. Dezember 21 und leicht höhere Restrukturierungskosten in Höhe von -4 Mio. EUR (-3 Mio. EUR in Q4 20) wider. Im GJ21 sank der Personalaufwand um -4,2% ggü. VJ auf 585 Mio. EUR aufgrund geringerer Restrukturierungsaufwendungen (-8 Mio. EUR im GJ21 gegenüber -28 Mio. EUR im GJ20), erhaltener Sozialversicherungsleistungen für Beschäftigte von im ersten Halbjahr vorübergehend geschlossenen eigenen Shops sowie einer niedrigeren Anzahl von Vollzeitbeschäftigten, insbesondere im Kundenservice.
- Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen um +10,3% ggü. VJ auf 671 Mio. EUR in Q4 21 und um +7,8% ggü. VJ auf 2.454 Mio. EUR im GJ21 (einschließlich Restrukturierungsaufwendungen und anderer Sondereffekte in Höhe von 0,2 Mio. EUR in Q4 21 und -12 Mio. EUR und im GJ21, verglichen mit -8 Mio. EUR und -10 Mio. EUR im VJ). Dies ist hauptsächlich auf das starke kommerzielle Momentum im GJ21, einige C-19 bedingte Verschiebungen der Marketingausgaben ins 2. HJ21, um die Markenwahrnehmung zu verbessern und die Technologie-Transformation inklusive 3G-Abschaltung zurückzuführen. Kommerzielle und nicht-kommerzielle Kosten beliefen sich auf 64%

² Bereinigt um einmalige Sondereinflüsse. Einmalige Sondereinflüsse betragen +14 Mio. EUR in Q2 21 und -25 Mio. EUR in Q2 20.

³ 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.

⁴ Im GJ21 einschließlich des Veräußerungsgewinns im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf des Betriebs der letzten Tranche passiver Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius in Höhe von +262 Mio. EUR und im GJ20 einschließlich des Nettoveräußerungsgewinns in Höhe von +401 Mio. EUR.

⁵ Betrieblichen Aufwendungen beinhalten Wertminderungsaufwendungen gemäß IFRS 9 in Höhe von 21 Mio. EUR in Q4 21 und 72 Mio. EUR in GJ21 (gegenüber 10 Mio. EUR und 69 Mio. EUR in den entsprechenden Zeiträumen des Jahres 2020).

bzw. 33% der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Q4 21. Die Gruppengebühren blieben ggü. VJ weitgehend stabil und beliefen sich auf 9 Mio. EUR in Q4 21 und auf 33 Mio. EUR im GJ21.

Das **OIBDA⁶** sank um **-2,3% ggü. VJ auf 624 Mio. EUR in Q4 21** (+3,9% auf 2.411 Mio. EUR im GJ21, bereinigtes⁷ Wachstum +1,8% ggü. VJ), was vor allem auf die C-19-bedingte Verschiebung der Marketingausgaben ins 2. HJ21 sowie die Technologie-Transformation einschließlich der 3G-Abschaltung in Kombination mit anhaltendem Umsatzwachstum und Effizienzsteigerungen zurückzuführen ist. Die OIBDA-Marge⁶ lag bei 30,4% in Q4 21 (31,0% im GJ21), ein Rückgang um -1.2%-Punkte ggü. VJ in Q4 21 und eine Verbesserung um +0,3%-Punkte im GJ21.

Die Abschreibungen stiegen +0,5% ggü. VJ und beliefen sich auf 2.382 Mio. EUR im GJ21, da der positive Effekt aus dem Ende der Nutzungsdauer der UMTS-Lizenzen zum Jahresende 20 durch den Abschluss der 3G-Abschaltung (vorgezogen auf das Jahresende 21), weitere Netzmodernisierungen und höhere Abschreibungen auf RoU-Anlagen aufgehoben wurde.

Die **operativen Erträge** beliefen sich auf +272 Mio. EUR im GJ21, unterstützt durch den Kapitalgewinn von +262 Mio. EUR im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf der letzten Tranche der mobilen Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius (+401 Mio. EUR Kapitalgewinn im Zusammenhang mit dem Verkauf von Vermögenswerten im GJ20).

Die **Nettofinanzaufwendungen** beliefen sich auf -62 Mio. EUR im GJ21 gegenüber -66 Mio. EUR im GJ20.

Die **Ertragsteuern** beliefen sich auf +5 Mio. EUR im GJ21 (laufender Steueraufwand von -79 Mio. EUR saldiert mit latenten Steuererträgen von +84 Mio. EUR), verglichen mit +80 Mio. EUR im GJ20 (laufender Steueraufwand von -15 Mio. EUR saldiert mit latenten Steuererträgen von +95 Mio. EUR).

Das **Periodenergebnis** belief sich auf +211 Mio. EUR im GJ21 gegenüber +328 Mio. EUR im GJ20.

Die **Investitionen (CapEx)⁸** stiegen um +28,7% ggü. VJ und beliefen sich in Q4 21 auf 474 Mio. EUR (+17,3% ggü. VJ auf 1.284 Mio. EUR im GJ21) mit einer Investitionsquote von 23,1% (16,5% im GJ21). Telefónica Deutschland hat ihre Investitionsspitze im GJ21 überschritten und ist auf dem besten Weg, bis Jahresende 22 eine normalisierte Investitionsquote zu erreichen. Dies steht im Einklang mit dem "Investment for Growth"-Programm des Unternehmens zur Realisierung werthaltiger Umsatz- und OIBDA-Wachstumschancen.

Der **operative Cashflow** (OIBDA minus CapEx⁸) sank um -13,8% ggü. VJ und erreichte 1.369 Mio. EUR im GJ21. Ohne Berücksichtigung von Sondereffekten belief sich der operative Cashflow im GJ21 auf 1.127 Mio. EUR, was einem Rückgang von -8,0% ggü. VJ entspricht.

⁶ Bereinigt um Sondereffekte. In Q4 21 beliefen sich die Sondereffekte auf -4 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen (-11 Mio. EUR in Q4 20). Im GJ21 beinhalten die Sondereffekte in einer Gesamthöhe +243 Mio. EUR hauptsächlich den Veräußerungsgewinn im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf des Betriebs der letzten Tranche passiver Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius (+262 Mio. EUR) sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte (-19 Mio. EUR). Im GJ20 beinhalten die Sondereffekte in einer Gesamthöhe von +364 Mio. EUR den Nettoveräußerungsgewinn aus dem Abgang von Vermögenswerten (+401 Mio. EUR) sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte (-38 Mio. EUR).

⁷ Ohne Berücksichtigung einmaliger Sonderfaktoren und ohne enthaltenen Sozialversicherungsleistungen. Einmalige Sondereffekte betragen +12 Mio. EUR in Q2 21 und -25 Mio. EUR in Q2 20.

⁸ Capex umfasst Zugänge zu Sachanlagen und anderen immateriellen Vermögenswerten, während Investitionen in Frequenzlizenzen und Zugänge aus aktivierten Nutzungsrechten nicht enthalten sind.

Der **Free Cashflow (FCF)**⁹ belief sich im GJ21 auf 1.502 Mio. EUR (1.896 Mio. EUR im GJ 20) und enthielt Erlöse in Höhe von 540 Mio. EUR, hauptsächlich aus dem zuvor erwähnten Verkauf von Vermögenswerten an Telxius. Die Leasingzahlungen, hauptsächlich für Mietleitungen und Antennenstandorte, beliefen sich im GJ21 auf -602 Mio. EUR (-547 Mio. EUR im GJ20). Infolgedessen belief sich der FCFaL im GJ21 auf +900 Mio. EUR einschließlich der vorgenannten Effekte, verglichen mit +1.349 Mio. EUR im GJ20.

Die Entwicklungen des **Umlaufvermögens (Working Capital)** war im GJ21 mit -96 Mio. EUR negativ. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf einen Anstieg der Investitionsverbindlichkeiten (117 Mio. EUR), höhere Vorauszahlungen (-9 Mio. EUR), Netto-Restrukturierungseffekte (5 Mio. EUR) sowie sonstige Veränderungen des Umlaufvermögens in Höhe von -210 Mio. EUR zurückzuführen. Letztere beinhalten die Entwicklung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (172 Mio. EUR), die durch andere Veränderungen des Betriebskapitals, insbesondere der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in Höhe von -322 Mio. EUR (bedingt durch geringeres Silent Factoring und höhere Umsätze), überkompensiert wurde.

Die **konsolidierte Nettofinanzverschuldung**¹⁰ belief sich zum 31. Dezember 2021 auf 3.045 Mio. EUR. Darin enthalten sind die Dividendenzahlung für das GJ20 in Höhe von 535 Mio. EUR im Mai 2021 sowie ein Nettoanstieg der Leasingverbindlichkeiten um 489 Mio. EUR, durch die Bilanzierung nach IFRS 16 infolge der bereits erwähnten Übertragung von ca. 4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius sowie reguläre Vertragsverlängerungen. Der daraus resultierende Verschuldungsgrad von 1,3x¹¹ blieb deutlich unter dem vom Unternehmen selbst definierten maximalen Höchstgrenze $\leq 2,5x$ und damit besteht ein komfortabler Verschuldungsspielraum im Hinblick auf das BBB-Rating mit stabilem Ausblick des Unternehmens von Fitch.

Finanzausblick GJ22

Das GJ22 ist das Abschlussjahr des dreijährigen Programms „Investment for Growth“ (Investitionen für Wachstum), das drei Wachstumssäulen umfasst:

- Steigerung des Mobilfunkmarktanteils in ländlichen Gebieten bei gleichzeitiger Festigung der starken Position in Städten
- Intelligente Bündelung von Festnetz- und Mobilfunkprodukten sowie Festnetzersatzprodukten (FMS)
- Nutzung der Chancen im B2B-Markt, insbesondere im Mittelstandsegment (KMU)

In 2022 wird Telefónica Deutschland auf dem anhaltenden operativen und finanziellen Momentum des GJ21 aufbauen und dabei die fokussierte Umsetzung und die Erfolge der ersten beiden Jahre des Programms nutzen, insbesondere die Netzqualität auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb. Im renommierten Test des connect-Magazins wurde das O₂ Netz erneut mit „sehr gut“ ausgezeichnet und erzielte trotz verschärfter Testkriterien das beste Ergebnis in der Geschichte der Telefónica Deutschland. Dies ist das Ergebnis der konsequenten Netzausbaustrategie des Unternehmens mit Fokus auf einem schnellen 5G-Netz, die ebenfalls die weiterhin historisch niedrigen Abwanderungsraten der O₂ Marke unterstützt.

⁹ Der Free Cashflow vor Dividenden und Spektrumzahlungen (FCF) ist definiert als die Summe des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit und des Cashflows aus Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum sowie exklusive der damit verbundenen geleisteten Zinszahlungen berechnet.

¹⁰ Die Nettofinanzverschuldung umfasst kurz- und langfristige verzinsliche finanzielle Vermögenswerte und verzinsliche Verbindlichkeiten sowie Barmittel und Barmitteläquivalente und schließt Verbindlichkeiten für Spektrum aus.

¹¹ Der Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzverschuldung geteilt durch das um Sondereffekte bereinigte OIBDA der letzten zwölf Monate.

Die Mehrmarken- und Multikanalstrategie bleibt das Rückgrat der Vermarktungsstrategie der Telefónica Deutschland und das Unternehmen konzentriert sich weiterhin sowohl auf die ARPU-Steigerung als auch auf die Senkung der Kundenabwanderung. Postpaid bleibt der stärkste Wertgenerator des Unternehmens, hauptsächlich getrieben durch die Performance der eigenen Marke. Im Prepaid-Bereich erwartet das Unternehmen die Fortsetzung des aktuellen Pre- zu Postpaid-Migrationstrends. Die Telefónica Deutschland geht auf Basis der aktuellen Marktdynamik im Jahr 2022 von einem stabilen Preisumfeld im Premium- und Discount-Segment aus und erwartet ein milderes C-19 Umfeld.

Telefónica Deutschland geht davon aus, dass regulatorische Änderungen auch im Jahr 2022 eine Belastung für die finanzielle Performance darstellen werden. Die Umsatzerlöse, und in geringerem Maße auch das OIBDA, werden vor allem durch die Senkung des Terminierungsentgelts für Mobilfunkminuten von 0,70 EUR-Cent auf 0,55 EUR-Cent ab dem 1. Januar 2022 beeinträchtigt.

Gleichzeitig wird die Telefónica Deutschland den eingeschlagenen Weg der digitalen Transformation weiter verfolgen, um Umsatzsteigerungen sowie Effizienzgewinne zu erzielen. Dabei setzt Telefónica Deutschland auf nachhaltiges Wachstum und hat sich im Rahmen der ESG-Ziele verpflichtet, bis 2025 Netto-Null-CO₂-Emissionen zu erreichen. Schon heute stammen 100 % des Stroms, den Telefónica Deutschland einsetzt, aus erneuerbaren Quellen.

Der anhaltende Anstieg der Mobilfunkserviceumsätze der Telefónica Deutschland ist weiterhin der Haupttreiber der Umsatzentwicklung des Unternehmens. Telefónica Deutschland rechnet aufgrund der erwarteten Lockerung der C-19 Beschränkungen mit einer weiteren Erholung der Roaming-Umsätze im Laufe des Jahres.

Die Umsätze mit Mobilfunk-Hardware hängen weiterhin von der Marktdynamik sowie von den Markteinführungszyklen und der Verfügbarkeit von neuen Smartphones ab. Wie in der Vergangenheit sind die Margen im Endgerätebereich unverändert weitgehend OIBDA-neutral.

Im Festnetzgeschäft umfasst der technologie-agnostische Ansatz der Telefónica Deutschland alle wichtigen Infrastrukturen (d. h. VDSL, Kabel, Glasfaser und FMS), so dass das Unternehmen die individuellen Kundenbedürfnisse optimal erfüllen kann.

Vor diesem Hintergrund erwartet Telefónica Deutschland für das GJ22 sowohl für die Umsatzerlöse als auch für das OIBDA bereinigt um Sondereffekte ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Hierin sind regulatorische Belastungen in Höhe von ca. -70 bis -80 Mio. EUR auf Umsatzebene und ca. -15 bis -20 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene berücksichtigt. Die bereinigte OIBDA-Marge soll weiter ausgebaut werden.

Um die Wachstumschancen bei Umsatz und OIBDA voll auszuschöpfen, wird Telefónica Deutschland ihr netzorientiertes Investitionsprogramm weiter fortsetzen. Das Programm hatte seinen Investitionsschwerpunkt in 2021 und zielt auf die verbesserte Versorgung von ländlichen Gebieten vor allem mit 4G und eine Kapazitätserhöhung in Städten vorzugsweise durch 5G ab. Telefónica Deutschland erwartet, dass die Investitionsquote im GJ22 bei 14 % bis 15 % liegen wird und sich zum Jahresende hin normalisieren wird.

Die Annahmen der Telefónica Deutschland basieren auf weitgehend unveränderten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der aktuellen Wettbewerbsdynamik und den bestehenden Wholesale-Beziehungen. Gleichzeitig beobachtet und analysiert das Management kontinuierlich die Auswirkungen des C-19 Umfelds einschließlich der Entwicklung der globalen Lieferketten auf die Performance des Unternehmens.

	Referenzwert 2021	Ausblick 2022¹²
Umsatzerlöse	7.765 Mio. EUR	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einstelligen Prozentbereich
OIBDA bereinigt um Sondereffekte	2.411 Mio. EUR	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einstelligen Prozentbereich, weiterer Ausbau der Marge
Investitionsquote	16,5%	14% - 15%

Telefónica Deutschland kündigt einen Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung in Höhe von 18 EURc pro Aktie für das GJ21 an. Dieser Dividendenvorschlag steht im Einklang mit der Dividendenuntergrenze für die Geschäftsjahre 2021-23, die beim [Strategie Update](#) des Unternehmens am 19. Januar 2021 angekündigt wurde. Damit bekräftigt Telefónica Deutschland ihre starke Verpflichtung zu einer attraktiven Aktionärsvergütung, wobei finanzielle Flexibilität in Zeiten von C-19 höchste Priorität des Unternehmen bleibt.

[Link zu Datentabellen](#)

Weitere Informationen

Telefónica Deutschland Holding AG
Investor Relations
Georg-Brauchle-Ring 50
80992 München

Christian Kern, Director Investor Relations; (m) +49 179 9000 208

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

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

(t) +49 89 2442 1010

ir-deutschland@telefonica.com

www.telefonica.de/investor-relations

¹² Inklusive regulatorischer Belastungen in Höhe von ca. -70 bis -80 Mio. EUR auf Umsatzebene und ca. -15 bis -20 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene.

Haftungsausschluss:

Dieses Dokument enthält Aussagen, die zukunftsgerichtete Aussagen und Erwartungen über die Telefónica Deutschland Holding AG (im Folgenden "das Unternehmen" oder "Telefónica Deutschland") darstellen, welche die gegenwärtigen Ansichten und Annahmen des Managements von Telefónica Deutschland in Bezug auf zukünftige Ereignisse widerspiegeln, einschließlich finanzieller Prognosen und Schätzungen und der ihnen zugrunde liegenden Annahmen, Aussagen zu Plänen, Zielen und Erwartungen, die sich u.a. auf die Absichten, Überzeugungen oder aktuellen Aussichten des Kundenstamms, Schätzungen u.a. zum zukünftigen Wachstum in den verschiedenen Geschäftsbereichen und dem globalen Geschäft, Marktanteilen, Finanzergebnissen und anderen Aspekten der Tätigkeit und Situation des Unternehmens beziehen können. Zukunftsgerichtete Aussagen beruhen auf aktuellen Plänen, Schätzungen und Prognosen. Die zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Dokument können in einigen Fällen durch die Verwendung von Worten wie "erwartet", "antizipiert", "beabsichtigt", "glaubt" und ähnlichen Formulierungen oder deren Verneinung oder durch den zukunftsgerichteten Charakter von Diskussionen über Strategien, Pläne oder Absichten identifiziert werden. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen sind naturgemäß keine Garantie für zukünftige Leistungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, von denen die meisten schwer vorhersehbar sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle von Telefónica Deutschland liegen, sowie anderen wichtigen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen oder Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den in die Zukunft gerichteten Aussagen des Unternehmens zum Ausdruck gebracht oder impliziert wurden. Zu diesen Risiken und Unwägbarkeiten gehören diejenigen, die in den von Telefónica Deutschland bei den zuständigen Wertpapieraufsichtsbehörden und insbesondere bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingereichten Dokumenten zur vollständigen Offenlegung erörtert oder genannt werden. Das Unternehmen bietet keine Gewähr, dass seine Erwartungen oder Ziele erreicht werden.

Analysten und Investoren sowie alle anderen Personen oder Einrichtungen, die Entscheidungen treffen oder Stellungnahmen zu den von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien/Wertpapieren erstellen oder veröffentlichen müssen, werden davor gewarnt, sich in unangemessener Weise auf diese zukunftsgerichteten Aussagen zu verlassen, die nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments Gültigkeit haben. Die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse können nicht als Richtschnur für künftige Ergebnisse herangezogen werden.

Sofern nicht durch geltendes Recht vorgeschrieben, übernimmt Telefónica Deutschland keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu überarbeiten, um Ereignisse und Umstände nach dem Datum dieser Präsentation zu berücksichtigen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Änderungen im Geschäft oder in der Strategie von Telefónica Deutschland oder um das Eintreten unvorhergesehener Ereignisse zu berücksichtigen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Finanzinformationen und Meinungen sind ungeprüft und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Dieses Dokument enthält zusammengefasste Informationen oder Informationen, die nicht geprüft wurden. In diesem Sinne sind diese Informationen vorbehaltlich und in Verbindung mit allen anderen öffentlich zugänglichen Informationen zu lesen, einschließlich, falls erforderlich, aller von Telefónica Deutschland veröffentlichten umfassenderen Offenlegungsdokumente.

Weder das Unternehmen, noch seine Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen, noch seine leitenden Angestellten, Direktoren, Mitarbeiter, Berater, Vertreter oder Bevollmächtigten haften für Verluste, die direkt oder indirekt aus der Nutzung dieses Dokuments, seines Inhalts oder anderweitig in Verbindung mit diesem Dokument entstehen.

Dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf, zur Zeichnung, zum Verkauf oder zum Umtausch von Aktien/Wertpapieren des Unternehmens dar, noch sind sie Bestandteil eines solchen Angebots oder einer solchen Aufforderung, noch stellen sie eine Beratung oder Empfehlung in Bezug auf diese Aktien/Wertpapiere dar. Dieses Dokument oder ein Teil davon darf nicht als Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung gleich welcher Art dienen oder als verlässlich angesehen werden.

Diese schriftlichen Unterlagen stellen insbesondere kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Südafrika und Japan dar. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nicht angeboten oder verkauft werden, es sei denn, sie sind nach dem US Securities Act von 1933 in seiner jeweils gültigen Fassung registriert oder davon ausgenommen. Es werden keine Gelder, Wertpapiere oder andere Gegenleistungen von Personen innerhalb der Vereinigten Staaten erbeten und werden, falls sie als Antwort auf die in diesen schriftlichen Unterlagen enthaltenen Informationen gesendet werden, nicht angenommen.